

太陽生命の経営ビジョン

太陽生命の経営ビジョンは、
今後の成長の礎として、「お客様」「従業員」「社会」のそれぞれの視点から、
当社の目指す企業像を具体的に表現し、企業として目指す方向性を明確にしています。

わたしたちは、高品質の商品とサービスを通して、
お客様に必要とされ、愛される会社を目指します。

わたしたちは、お客様への感謝の気持ちと、
仕事への誇りを大切にします。

わたしたちは、広く社会に役立ち、
確かな未来に貢献できる会社を目指します。

T&D保険グループの経営理念

Try&Discover（挑戦と発見）による価値の創造を通じて、
人と社会に貢献するグループを目指します。



会社概要

社名	太陽生命保険株式会社 (TAIYO LIFE INSURANCE COMPANY)
代表者	代表取締役社長 田村 泰朗
設立	1948年(昭和23年)2月(創業 1893年(明治26年)5月)
本社所在地	〒103-6031 東京都中央区日本橋2-7-1
総資産	6兆6,926億円
資本金	625億円
事業所	国内：144支社6営業所、 海外：2駐在員事務所(ニューヨーク、ヤンゴン)
従業員数	12,263名 (内勤職員2,713名、営業職員9,550名)
2025年3月末現在(代表者は、2025年4月1日現在)	

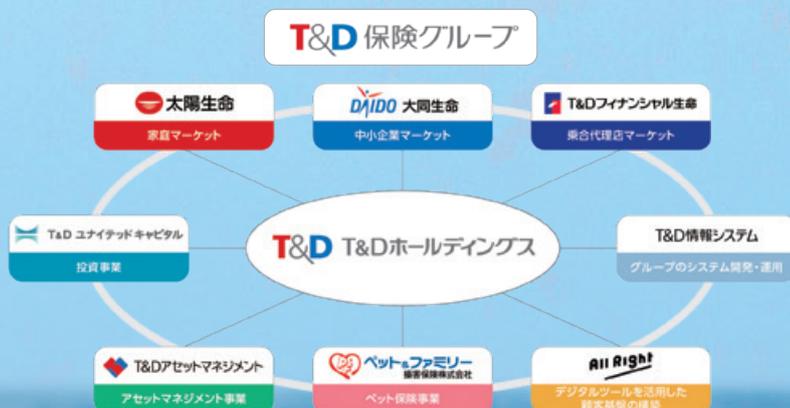
T&D保険グループCSR憲章

T&D保険グループは、グループ経営理念に基づき、社会とともに持続的成長を遂げ、生命保険業等の公共的使命と企業の社会的責任を果たします。

- 1 より良い商品・サービスの提供
- 2 コンプライアンスの徹底
- 3 人権の尊重
- 4 コミュニケーション
- 5 地域・社会への貢献
- 6 地球環境の保護
- 7 実効あるガバナンスの構築と徹底

グループストラクチャー

太陽生命は、大同生命およびT&Dフィナンシャル生命とともに、生命保険会社3社を中心とする「T&D保険グループ」の一員です。



CONTENTS

経営ビジョン	01
沿革	03
トップメッセージ	05
経営戦略	
T&D保険グループ長期ビジョン	09
2025年度経営計画	10
太陽生命のサステナビリティ経営	11
契約業績	13
収益状況・健全性	14
太陽の元気プロジェクト	16
ベストシニアサービス	20
海外事業	21

ステークホルダーに対する取組み

太陽生命のステークホルダー	22
お客様との関わり	23
お客さま本位の業務運営に係る方針	23
営業体制	24
商品	25
営業教育体制	33
お客様サービス	34
従業員との関わり	40
従業員のはたらきがい	40
社会との関わり	43
資産運用を通じた社会への貢献	43
スポーツを通じた社会への貢献	45
地域・社会、環境への貢献	47

経営管理体制

コーポレート・ガバナンス体制	49
内部統制体制	50
コンプライアンス体制	52
ERMの推進・リスク管理体制	53

会社情報

※会社情報の目次は55ページをご覧ください。

▶ 沿革 Company History

当社は、1893年（明治26年）5月、名古屋生命保険株式会社として愛知県名古屋市で発足し、1908年（明治41年）に本社を東京に移し、社名を太陽生命保険株式会社と改めました。以来、太陽生命の名は変わることなく多くの方々に親しまれてきました。

これからも、伝統を大切に守りつつ、お客さま一人ひとりに丁寧に向き合い、「お客さまの元気・長生きを支える会社」として、時代のニーズに応え続けてまいります。

1930
(昭和5)

本店を東京市日本橋区に移転



1999
(平成11)

大同生命保険と全面的な業務提携のための基本協定を締結。グループ名を「T&D保険グループ」に決定

2006
(平成18)

本店を東京都港区に移転

1984
(昭和59)

財団法人ひまわり厚生財団（現 公益財団法人 太陽生命厚生財団）設立

2003
(平成15)

相互会社から株式会社に組織変更し、東京証券取引所市場第一部に株式を上場

1893
(明治26)

名古屋生命保険株式会社として愛知県名古屋市にて創立

1948
(昭和23)

太陽生命保険相互会社として再発足

2004
(平成16)

T&D保険グループのグループ会社が共同で持ち株会社「T&Dホールディングス」を設立（「T&Dホールディングス」は東京・大阪証券取引所市場第一部に株式を上場、当社は上場を廃止）

1908
(明治41)

本店を東京市京橋区に移し、太陽生命保険株式会社に商号変更

1968
(昭和43)

5年満期“ひまわり保険”発売



2016 (平成28)

“ひまわり認知症治療保険”発売
“働けなくなったときの保険”発売



本店を現在地
(東京都中央区)に移転

2012 (平成24)

ご契約加入手続きの
ペーパーレス化・
キャッシュレス化を開始

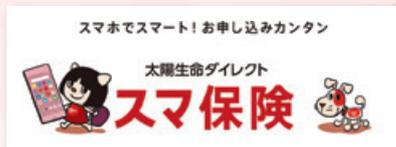
2008 (平成20)

“保険組曲Best”発売



2019 (令和元)

インターネット完結型保険
“スマ保険”を開始



ミャンマーの生命保険会社に出資し、
海外関連会社「キャピタル・タイヨウ・
ライフ」として営業開始

2018 (平成30)

“ひまわり認知症予防保険”発売

ひまわり認知症予防保険

太陽生命日本橋ビル竣工(東京都中央区)



2021 (令和3)

“ガン・重大疾病予防保険”
発売

ガン・重大疾病予防保険

“出産保険”発売

出産保険

2020 (令和2)

「株式会社太陽生命
少子高齢社会研究所」を設立
営業職員による非対面募集
「リモート申込」を導入

2023 (令和5)

“告知緩和型
がん診断保険”発売
“告知緩和型
がん治療保険”発売

告知緩和型
がん診断保険

告知緩和型
がん治療保険

2024 (令和6)

“保険組曲
BestMYWAY”発売

保険組曲 Best MYWAY

営業職員用携帯端末
「T-AI-Face(ティー アイ
フェイス)」を導入



1893 ▶▶ 2024



代表取締役社長

田村 泰朗

生産性の向上による収益力

日頃より、太陽生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当社を支えていただいている皆様に、心より感謝し、厚く御礼申し上げます。

太陽生命は、お客さま一人ひとりに丁寧に向き合い、高い価値と安心をお届けするとともに、社会において「必要とされ、愛される存在」であり続けるため、伝統を守りながら時代の変化に挑戦を続け、新たな価値を創造してまいります。

2024年度を振り返って

2024年度の日本経済は、人件費や物流費の価格転嫁等による物価上昇の影響を受けつつも、堅調な企業業績を背景とした雇用・所得環境の改善等に個人消費が支えられて、景気は緩やかに回復しました。

金融市場につきましては、日本銀行による2024年3月のマイナス金利政策の解除やその後の追加利上げを受けて、国内長期金利は大幅に上昇しました。一方、欧米では金融政策が利下げへ転換されたものの、根強いインフレ圧力等から海外長期金利は高水準での推移となりました。また、国内株式は、日経平均株価が史上最高値を更新した後、米国経済の減速懸念等により夏場に一時急落するなど、変動幅の大きな動きとなり、年度では下落となりました。

生命保険業界におきましては、国内金利の上昇により、一時払円建て保険の販売が増加するなど、新契約業績は前年度より伸展しました。

このような経営環境のもと、当社はコアビジネスである「家庭市場での死亡・医療・介護保障を中心とした総合生活保障の商品提供」を中心に企業価値の向上に取り組みました。

2024年度の当社決算は、営業端末「T-AI-Face」を活用した非対面募集の充実による販売手法の多様化や、代理店チャネルにおける販売量の増加等により、保障性保有契約年換算保険料は前年比103.5%の1,677億円と着実

の強化を図り、お客さまの元気・長生きを支える会社へ

に増加しました。また、利益面においては、当期純利益が前年比133.0%の518億円と上場以来の最高益となりました。

保険会社の健全性を示す指標の一つであるソルベンシー・マージン比率は、2025年3月末時点で678.6%と、お客さまに十分ご安心いただける水準を維持しております。

2024年度の取組み

2024年度の経営計画では、「挑戦と改革によって、お客さまの元気・長生きを支える会社」となることを経営方針に掲げ、DXを活用した顧客接点の創出によるマーケット拡大や業務改革等による従業員一人ひとりの生産性向上に向けて、各種施策に取り組んでまいりました。以下では、その取組みについてポイントをご説明いたします。

1.商品の進化

当社は、2024年12月に、より多くのお客さまに寄り添えるよう、主力商品「保険組曲Best」の商品改定を行い、新シリーズ「保険組曲BestMYWAY」を発売いたしました。この改定により、3大疾病で入院した場合の支払限度は無制限となり、お客さまの長期入院への不安を解消できるようになりました。また、選択緩和型商品について、保障内容に応じ告知項目の削減や、加入年齢の引き下げを行い、より多くのお客さまに、高品質の商品・サービスを提供できるようになりました。

また、当社では、お客さまの元気・長生きを支えるため、疾病の予防を後押しする商品を展開しております。その第一弾として、「ひまわり認知症予防保険」を販売しており、認知症関連商品の累計販売件数は100万件を超えるなど、シニアのお客さまを中心に広くご支持をいただいております。第二弾の「ガン・重大疾病予防保険」は、責任世代をはじめとする幅広い年齢層の方にご支持をいただいております。

2.営業力の向上

多様化するお客さまニーズやライフスタイルの変化にお応えするため、従来の対面での募集活動に加えて、TVCMやWeb広告等によるプロモーションを通じて収集したダイレクト情報を活用し、対面と非対面を融合した

「ハイブリッド型営業」を推進しております。また、インターネット完結型保険（スマ保険）や、お客さまが時間・場所を選ばずに自由にお申込みいただける「リモート申込」など、様々な手法で商品・サービスを提供しております。

さらに、2024年8月には、新たな営業端末「T-AI-Face」を導入いたしました。「T-AI-Face」には、オンライン上で、提案からお申込手続きまでを行うことができる「オンライン面談機能」や、作成した保険提案書がお客さま一人ひとりにパーソナライズされた動画で届く機能（デジタル提案書）、AIを活用しお客さまに最適な保障プランをご提案する機能等を実装いたしました。

当社では、デジタル技術の進展やコロナ禍によるオンライン志向の高まり等を踏まえ、ビジネスモデルの進化を図ってまいりましたが、「T-AI-Face」は、これまで以上に、提案手法の高度化だけでなく、デジタル化を通じた活動管理の標準化、給付受付業務の効率化等を実現し、募集活動や活動管理、事務・サービスのあり方をさらに進化させるものとなります。

教育面においては、本社営業部の講師が、全支社の営業職員に対して同時に研修するオンライン研修を展開しております。オンライン研修では、「T-AI-Face」の活用を中心とした朝礼時の研修に加え、一般課程試験研修、入社後の新人教育制度「販売基本プログラム Progress」等の研修を実施し、「教育の均質化・営業活動の標準化」を図っております。

その他、お客さまサービス向上を目的に、市場規模等の良好な地域への新規出店を推進し、2024年10月にふじみ野営業所を新たに開設しました。また、募集代理店における販売強化を目的に、3金融機関と募集代理店委託契約締結を決定いたしました。

3.サービスの向上

お客さまの多様なニーズにお応えし、ご加入時から長期間にわたりお客さまに信頼され、安心いただけるサービスをお届けするため、改革・改善に継続的に取り組んでおります。

ご加入時には、シニアのお客さまの誤認防止等のための「ご家族同席」や、「T-AI-Face」のテレビ電話機能を活用して本社担当者が直接、「契約意向」、「申込内容」、「選択緩和型保険の場合の告知内容」等を再確認する「シニア安心サポートデスク」を実施しております。また、認知症や入院等によりご本人とコミュニケーションや連絡が困難となった場合等に備えるため、あらかじめご家族の連絡先をご登録いただく「ご家族登録制度」を導入しております。

お客さま専用インターネットサービス「太陽生命マイページ」は、契約者さまだけでなく、被保険者さま、そして、ご家族登録制度に登録いただいたご家族さまにも

ご利用いただけるようになっており、各種変更手続き、当社からのお知らせや情報提供などのコミュニケーション機能の他、当社でご加入された損害保険契約の加入状況も閲覧できるようになっております。

2024年4月には、新たなサービスとして「マイナンバーカードの公的個人認証サービスを活用した新契約手続き（インターネット申込）」を開始し、手続きに要するお客さま負担を軽減いたしました。また、第1回保険料の収納方法においても、2024年7月にPayPay決済を導入し、収納方法拡大による利便性の向上を図っております。

2024年8月には、営業職員による「T-AI-Face」での給付受付を開始し、受付から請求手続きまでをお客さま宅で完結できるようサービスを拡充しております。

また、当社の「LINE公式アカウント」では、アカウントに登録いただくことで、保険に関する各種お手続きなどをLINEからもご利用いただけるようになっております。

太陽の元気プロジェクト

当社は、2016年6月より、「人生100歳時代」を見据え、「健康寿命の延伸」すなわち“元気に長生きする”という社会的課題に応えるため、「太陽の元気プロジェクト」を開始しております。「従業員」が元気になり、「お客さま」に元気になっていただき、そして「社会」の元気に貢献するための様々な施策の推進を通じて、SDGsが目指す「持続可能な社会の実現」に取り組んでおります。

《従業員を“元気”に》

従業員が長く「元気」に働ける取組みとして、総労働時間の縮減や有給休暇の取得促進、各種制度の充実等、両立支援制度のさらなる充実を図っております。また、従業員に対する健康増進施策を講じるなど、健康経営にも取り組んでおり、経済産業省が主催する「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人（ホワイト500）」に9年連続認定されております。

仕事と育児との両立に関しても、法令を上回る支援制度を整備しており、仕事と育児との両立支援に関する高い水準の取組みを行っている企業として、10年連続で「プラチナくるみん」の認定を受けております。また、男性の育

児休業取得率は、10年連続で100%となりました。

《お客さまを“元気”に》

お客さまの「元気」をサポートするため、認知症をはじめとした疾病予防をサポートし、お客さまの健康増進のお役に立つための取組みを推進しております。

認知症予防サービスでは、簡単な血液検査でMCI（軽度認知障害）のリスクを判定する「MCIスクリーニング検査プラス」のご案内を、疾病予防サービスでは、「アミノインデックス®リスクスクリーニング」や子宮頸がんの原因とされる高リスク型HPVの感染有無を自宅で簡単に調べることができる「子宮頸がんHPV検査PAPI' Qss（パピックス）」をご案内しております。

その他、「太陽生命の健康増進アプリ」を提供し、睡眠、脳トレ等、様々な観点からお客さまの健康増進をサポートしております。

《社会を“元気”に》

社会の「元気」に貢献する取組みとして、「元気・健康」に取り組む企業・団体や、地方創生、各種社会課題に取り

組む自治体に対する支援を行っております。2024年度は、企業版ふるさと納税を通じて5自治体への寄付を実施しております。

また、気候変動の緩和と適応への対応として、脱炭素化に向けた取組みを行っており、CO₂の自社排出量については、2025年度までに2013年度比40%削減、2030年度までに70%の削減、2040年度までにネットゼロの達成を目指し、電力使用量の削減や再生可能エネルギーへの切り替え

を順次実施しております。さらには機関投資家として、投融資先のCO₂排出量もネットゼロの対象とし、2030年までに2020年度比で50%削減の中間目標達成に向け、対話を通じて投融資先企業のCO₂排出量削減を促進しております。

その他、各地に設置をしている「太陽生命の森林」での、森林保全活動や、スポーツ協賛等を通じた青少年の育成・スポーツの普及等を通じて地域・社会への貢献活動を推進しております。

2025年度経営計画

2025年度の経営計画では、「生産性の向上による収益力の強化を図り、お客さまの元気・長生きを支える会社へ」を経営方針に掲げております。支社組織のマネジメント力の強化を通じて、従業員一人ひとりの生産性向上を図っていきます。

また、「T-AI-Face」の様々な機能を活用し、営業の質と量を拡大させるとともに、さらなるマーケットの拡大に取り組み、新たなお客さまとの接点の創出による企業

価値増大に取り組んでまいります。

当社は、創業以来、お客さまの様々なニーズにお応えし、多くのお客さまに安心をお届けしてきました。2025年度においても、お客さまサービスの向上、人材育成、環境保全等への投資を通じて、長期的な成長と社会的責任を両立するサステナビリティ経営を実践してまいります。

おわりに

私たち太陽生命は、時代の変化を先取りし、常に進化し続けることで成長を続けてきました。これからも、太陽生命が大切にしてきた文化・伝統を守りつつ、新しいことにチャレンジし、生命保険会社の本来の役割である「より良い保険商品を提供し、確実に保険金をお支払いする」という使命に加え「病気の予防をサポートし、お客さまの健康増進のお役に立つ」という超高齢化社会における生命保険会社の新しい役割を担っていきたくと考えております。

また、お客さま一人ひとりに真摯に向き合い、社会的使命を果たし続けるために、生命保険協会が取りまとめた「営業職員チャンネルのコンプライアンス・リスク管理態勢のさらなる高度化に係る着眼点」をふまえて、体制整備状況を確認するとともに、さらなる高度化に向けた取組みを推進してまいります。

そのためにも、従業員一人ひとりが日々たゆまぬ努力を続けてまいりますので、引き続き皆様方のご支援とご愛顧をよろしくお願い申し上げます。



2025年7月

代表取締役社長 田村 泰朗

T&D保険グループ長期ビジョン

「Try & Discover 2025」～すべてのステークホルダーのしあわせのために～

T&D保険グループは、グループが長期的に目指す姿とその到達に向けた戦略方針を示す、グループ長期ビジョン「Try & Discover 2025」を策定しております。グループ共通の価値観を醸成し、ビジョンに沿った成長戦略を実践することで、持続的な成長を実現してまいります。

1 全体概要

名称	●グループ長期ビジョン「Try & Discover 2025」 ～すべてのステークホルダーのしあわせのために～
計画期間	●2021年4月～2026年3月（5年間）
経営ビジョン	●保険を通じて、“ひとり”から、世の中のしあわせをつくる。 ていねいに向き合い、大胆に変えるグループへ。
成長ストーリー	●新たな「グループKPI」の設定により、資本効率を伴った成長ストーリーを推進 ①ROE視点での国内生保事業の筋肉質化（特化戦略の“深化”） ②高ROEかつ成長性のある新規領域への積極的な投資（成長領域の“探索”） ③グループシナジーの追求による新たなグループ経営のステージへの飛躍 ➔利益拡大による資本効率の向上を実現し、バリュエーションを改善

2 主要経営指標（グループKPI）

財務KPI	修正利益（※1）	2025年度：1,300億円
	修正ROE（※2）	2025年度：8.0%
	新契約価値	2025年度：2,000億円
	ROEV（※3）	中長期的に年7.5%を超える安定的・持続的な成長
非財務KPI	お客さま満足度	2020年度水準以上
	従業員エンゲージメントスコア	2020年度水準以上
	CO2排出量	2025年度までに2013年度比40%削減

※1：当期純利益±資産・負債の会計処理のアンマッチ等による評価性損益等+負債性内部留保の超過繰入額

※2：修正利益 / ((前年度末純資産+当年度末純資産) / 2)

※3：EV増減額 / ((前年度末EV+当年度末EV) / 2)

3 グループ成長戦略 5つの重点テーマ

I	コアビジネスの強化	・国内生保事業を営む生命保険3社は、それぞれの特化市場でトップブランドの構築を目指す
II	事業ポートフォリオの多様化・最適化	・クロズドブック事業等の既存投資領域の一層の発展と新領域の開拓
III	資本マネジメントの進化	・新たな資本マネジメント・リスクマネジメントによる資本効率性の向上
IV	グループ一体経営の推進	・生保・損保・アセマネ等の事業の垣根を越えた新たなシナジー効果の追求
V	SDGs経営と価値創造	・経済的価値と社会的価値の双方を創出する「共有価値の創造」により持続可能な社会に貢献

4 株主還元方針

株主還元	<ul style="list-style-type: none"> ①期間利益からの還元 <ul style="list-style-type: none"> ●現金配当…グループ修正利益（5年平均）×配当性向 60%程度 ②資本水準を踏まえた追加還元 <ul style="list-style-type: none"> ●ESRが恒常的に225%を超過する場合に、以下を考慮の上判断 <ul style="list-style-type: none"> ・成長投資の可能性 ・キャッシュフローの状況 ●その他資本効率改善等が必要と判断した場合
------	--

太陽生命2025年度経営計画

当社はこれまで、めまぐるしく変化する社会環境に柔軟かつ迅速に対応し、ご家庭のお客さまに高品質の商品・サービスを提供してきました。これからも社会・経済の変容やお客さまニーズの多様化など幾多の変化を先取りし、常に変わり続けることで、成長の歩みを進めてまいります。

2025年度の経営計画においては、「生産性の向上による収益力強化～一人ひとりのお客さまの元気・長生きを支える会社～」を経営方針に掲げております。

営業端末「T-AI-Face」の非対面募集機能の活用や、ライフカウンセラー職（LC職）による営業支援活動を推進することで営業活動の質と量を向上させるとともに、支社組織のマネジメント力強化を通じて、マーケットの拡大および生産性向上を図り、一人ひとりのお客さまの「元気・長生き」を支えてまいります。また、アンダーライティングの高度化やコスト効率の向上、運用ポートフォリオの改善等に取り組み、中長期的な収益の拡大を図っていきます。

経営方針	生産性の向上による収益力強化 ～一人ひとりのお客さまの元気・長生きを支える会社～
-------------	--



経営戦略

ステークホルダーに対する取組み

経営管理体制

太陽生命のサステナビリティ経営

太陽生命は、1893年（明治26年）の創業以来、いつの時代もご家庭に寄り添う生命保険会社として事業を展開してまいりました。

そして、「人生100歳時代」を迎えたいま、太陽生命は「元気、長生き」を応援する全社横断的なプロジェクト「太陽の元気プロジェクト」を推進しています。（P16）

すべての人の健康と福祉の充実に寄与する商品・サービスの提供など、事業を通じて「経済的価値の創造（企業にとっての価値創造）」と「社会的価値の創造（社会にとっての価値創造）」の双方を創出する「共有価値の創造」により、サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

T&D保険グループ 経営理念

T&D保険グループでは、「Try & Discover（挑戦と発見）による価値の創造を通じて、人と社会に貢献するグループを目指します。」を経営理念としています。

太陽生命の経営ビジョン

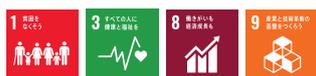
太陽生命では、今後の成長の礎として「お客様」「従業員」「社会」のそれぞれの視点から、企業として目指す方向性を明確にしています。

T&D保険グループのサステナビリティ重点テーマ

T&D保険グループでは、事業との関連が大きい社会的課題の優先度を確し、重点的に取り組む「グループサステナビリティ重点テーマ」を4つ設定しています。

重点テーマ①

健康で豊かな暮らしの実現



重点テーマ②

多様な人材が活躍できる環境づくり



重点テーマ③

地球環境保全・気候変動の緩和と適応への貢献



重点テーマ④

投資を通じた持続可能な社会への貢献



太陽生命の経営ビジョン

<お客様の視点>

わたしたちは、高品質の商品とサービスを通して、お客様に必要とされ、愛される会社を目指します。

<従業員の視点>

わたしたちは、お客様への感謝の気持ちと、仕事への誇りを大切にします。

<社会の視点>

わたしたちは、広く社会に役立ち、確かな未来に貢献できる会社を目指します。

太陽の元気プロジェクト

「人生100歳時代」を見据え、「健康寿命の延伸」すなわち“元気に長生きする”という社会的課題に応えるため、「太陽の元気プロジェクト」を推進しています。

共有価値の創造

サステナブルな社会の実現

- DX活用によるハイブリッド型営業の推進
- お客様の元気に資する商品・サービスの開発
- 顧客サービスの基盤充実・活用

お客様を
元気に

従業員を
元気に

社会を
元気に

- 本支社の生産性向上
- 良好な職場環境の構築
- 人材投資の充実
- 健康経営の推進
- ワーク・ライフ・バランスの充実
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進

- 脱炭素社会実現に向けた取組み
- 持続可能な社会実現に向けた資産運用
- 地域・社会、環境への貢献
- 元気・長生き・シニアを応援する企業ブランドイメージの向上

経済的価値の創造

社会的価値の創造

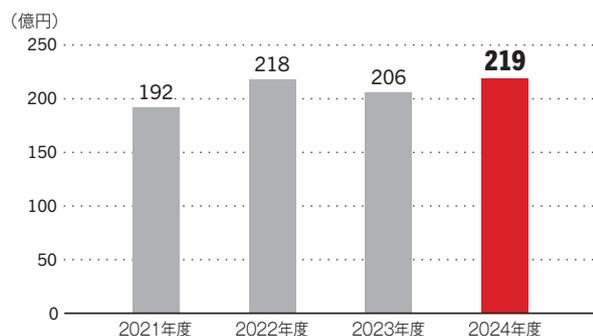
共有価値の創造

サステナブルな社会の実現

契約業績

保障性新契約年換算保険料

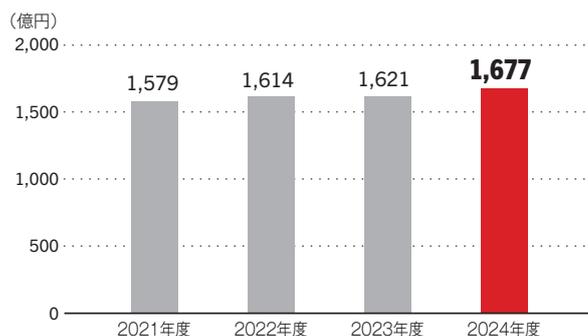
219 億円



保障性新契約年換算保険料（個人保険・個人年金保険）は、前年比106.3%の219億円となりました。

保障性保有契約年換算保険料

1,677 億円



保障性保有契約年換算保険料は、前年比103.5%の1,677億円となりました。

保障性年換算保険料（当社独自の指標）とは、年換算保険料のうち主に貯蓄系商品を除いた保障部分の合計です。保障性年換算保険料の伸張が「EVの伸張」に大きく寄与するため、当社では保障性年換算保険料を契約業績の中で重視する指標としています。

団体保険・団体年金保険

2024年度の団体保険の保有契約高は前年比100.4%の9兆8,067億円となりました。また団体年金保険の保有契約高は前年比99.7%の1兆857億円となりました。

● 団体保険・団体年金保険保有契約高の推移

(単位：億円)

	2021年度末	2022年度末	2023年度末	2024年度末	
				前年比	
団体保険	95,575	95,968	97,654	98,067	100.4%
団体年金保険	8,614	9,295	10,888	10,857	99.7%

収益状況・健全性

保険料等収入

2024年度の保険料等収入は前年比114.6%の8,055億円となりました。

8,055億円

基礎利益

2024年度の基礎利益は前年比128.6%の524億円となりました。

※基礎利益とは、保険関係の収支と利息や配当金等の収入を中心とした運用関係の収支からなる生命保険会社の本業の収益を示す指標の一つです。

524億円

順ざやの状況

当社は、2023年度決算に引き続き、383億円（前年比188億円増）の「順ざや」となっています。

経常利益

基礎利益にキャピタル損益、臨時損益を加えた2024年度の経常利益は、前年比143.7%の794億円となりました。

794億円

当期純利益

2024年度の当期純利益は前年比133.0%の518億円となりました。

518億円

●収益状況の推移

(単位：億円)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	
				2024年度	前年比
保険料等収入	5,981	6,433	7,028	8,055	114.6%
経常利益（△は経常損失）	△866	481	553	794	143.7%
当期純利益（△は当期純損失）	△741	268	389	518	133.0%

市場整合的エンベディッド・バリュー

当社では、MCEV原則(The European Insurance CFO Forum Market Consistent Embedded Value Principles[®])に基づいた市場整合的エンベディッド・バリュー(以下、MCEV)を開示しています。

(* Copyright © Stichting CFO Forum Foundation 2008)

(単位：億円)

	2024年3月末	2025年3月末	前年差
MCEV	11,718	11,332	△386
修正純資産	5,775	3,747	△2,028
保有契約価値	5,942	7,584	1,641
新契約価値	283	272	△10

(※) エンベディッド・バリューとは、生命保険会社が現在保有する保険契約と総資産に基づき、将来に見込まれる利益の現在価値などから計算される会社の経済的価値であり、貸借対照表などから計算される「修正純資産」と保有契約に基づき計算される「保有契約価値」からなります。

ソルベンシー・マージン比率

2024年度末のソルベンシー・マージン比率は678.6%（前年比37.6ポイント減）となり、引き続き十分な保険金等の支払余力を有しています。

生命保険会社は将来の保険金などの支払いに備えて責任準備金を積み立てていますので、通常予測できる範囲のリスクについては十分対応できます。しかし、大地震や株価の大暴落等通常の予測を超えるリスクが発生することがあります。ソルベンシー・マージン比率とは、そのリスクに対応できる「支払余力」を有しているかを判断するための行政監督上の指標の一つです。

678.6%

格付け

財務内容の健全性や、堅固な営業基盤、収益力向上に対する取組みなどが評価され、日米の格付機関から高い評価を得ています。

保険会社の格付けは、独立した第三者機関である格付機関が、保険会社の保険金支払能力等に対する確実性をさまざまな情報から判断・決定し、アルファベットなどの記号でわかりやすく表したものです。

格付投資情報センター (R&I)	日本格付研究所 (JCR)	スタンダード&プアーズ (S&P)
AA-	AA	A
保険金支払能力は極めて高く、優れた要素がある。	債務履行の確実性は非常に高い。	保険会社が保険契約債務を履行する能力は高いが、上位2つの格付け(AAA,AA)に比べ、事業環境が悪化した場合、その影響をやや受けやすい。

(2025年5月15日現在)

- (※) 1. 標記の格付けはすべて、当社が正式に格付機関に評価依頼し取得したものです。
 2. 格付けは、保険会社の保険金支払に対する確実性を表した格付機関の意見であり、保険金支払などについて保証を行うものではありません。
 3. 格付けは、格付機関による見直し時点の情報に基づいたものであり、将来的に変更される可能性があります。
 4. 格付機関ごとに格付けの定義は異なります。R&Iは「保険金支払能力」、JCRは「保険金支払能力格付」、S&Pは「保険財務力格付け」です。

元 氣

太陽の元気 project

2016年6月より、「人生100歳時代」を見据え、「健康寿命の延伸」すなわち“元気に長生きする”という社会的課題に 대응するため、「太陽の元気プロジェクト」を開始しました。「従業員」が元気になり、「お客様」に元気になっていただき、そして「社会」の元気に貢献するためのさまざまな施策を推進しています。

太陽の元気宣言

従業員を“元気”にします。

- ・従業員の健康増進を図り、一人ひとりがいきいきと働くことができる元気な職場を作ります。
- ・元気な職場で生まれる活発なコミュニケーションによって、新商品や新サービス等の新たな価値を創造します。

お客様の“元気”をサポートします。

- ・お客様の健康寿命の延伸をサポートするサービスを提供します。
- ・お客様の元気をサポートするために、従業員のサービス力を高めます。

社会の“元気”に貢献します。

- ・当社が保有するデータの活用によって、医療の進歩に貢献します。
- ・「元気・健康」に取り組んでいる企業・団体等を応援します。

従業員を元気に

●最長70歳まで働ける雇用制度の導入

「お客様」や「社会」を元気にするためには、「従業員」が高い意欲を持って長く元気に働ける環境を構築することが欠かせません。業界に先がけて65歳定年制度および最長70歳まで働ける継続雇用制度を実現しています。

●人的資本経営への取組み

人事評価基準をより明確化し、成果に応じた処遇を実現する人事制度を導入しており、すべての従業員が能力を発揮し、活躍できる環境を構築しています。

2024年10月より、一般職の新たな役割を踏まえた新人事制度を導入しました。業務改革とDX活用による業務効率化を通じて、支社一般職の役割を「事務」から「営業支援・お客様サービス」へとシフトさせました。これに伴い、支社一般職を営業支援・教育業務を担う「ライフカウンセラー職」に、本社一般職は専門性に応じた業務を担う「基幹業務職」に職種改定を行いました。

●ダイバーシティ&インクルージョン（D&I）の推進

2023年度にダイバーシティ&インクルージョン（D&I）推進方針『多様な人材がお互いを認め合い、一体感をもって、すべての人が元気で挑戦し続けられる会社を目指します』を策定し、これまで以上に従業員一人ひとりが「元気」に、いきいきと働くことができるよう、女性の活躍推進、ワーク・ライフ・バランスの向上、シニア層の活躍推進、障がい者雇用の促進等に取り組んでいます。

これらの取組み・行動をより推進していくために、2023年4月にダイバーシティ&インクルージョンを推進する専担部署を新設しました。

●両立支援制度の充実

育児や介護、治療を行う従業員が安心して仕事を続けられるよう、短時間勤務や時間（10分）単位での休暇取得、「週3日・週4日勤務」という勤務制度など、様々な両立支援制度を導入しています。

また、育児休業は最長で子が3歳になるまで、男性の育児休業については、特別休暇を20日取得することができます。介護休業についても、最長3年間、介護休業は年間30日間取得でき、病気の治療では通院休暇の対象にがん、心血管疾患、脳血管疾患や不妊治療を加えるなど法令を上回る水準で制度を拡充し、ワーク・ライフ・バランスを推進しています。



●福利厚生制度の拡充

2024年度は、社会貢献活動特別休暇「ドナー休暇制度」の導入や、通院休暇の対象に「新型コロナウイルス感染症後遺症」を追加するなど、福利厚生制度の充実を図っています。

●クアオルト健康ウォーキングを活用した従業員の健康づくり

疾病予防・健康増進に効果のある「クアオルト健康ウォーキング」を活用した従業員の健康づくりを推進しています。「クアオルト健康ウォーキング体験ツアー」を定期的に実施するなど、健康に対する意識を高める機会を設けています。



●予防検査を活用した従業員の健康増進サポート

「MCIスクリーニング検査プラス」「アミノインデックス®リスクスクリーニング」「子宮頸がんHPV検査パピックス」を従業員の福利厚生制度の一つとして導入しています。疾病予防・健康増進に向けた取組みを一層強化することで、従業員が安心して長く元気に働くことができるさらなる職場環境の構築を図っています。

●「健康経営優良法人2025（ホワイト500）」に9年連続で認定

経済産業省が主催する「健康経営優良法人認定制度」における大規模法人部門において、9年連続で「健康経営優良法人（ホワイト500）」に認定されました。



お客様を元気に

● デジタル技術を活用した営業端末を開発

次世代営業端末「T-AI-Face（ティーアイフェイス）」を導入し、最新のAIを活用することで、これまで以上にお客様に合った保障プランでのコンサルティングセールスを提供しています。

また、お客様のスマートフォンやPCを使って対面と変わらないご提案ができるオンライン面談機能や、ご提案プランがお客様一人ひとりにパーソナライズされた「動画」で届く“デジタル提案書”によって、非対面でのより充実したご案内も可能になりました。

● お客様ニーズに応じた新たな商品の開発

お客様に一生にわたる安心を提供するため、商品ラインアップの充実を図っています。2024年5月には「介護就業不能収入保障保険」を発売し、「14日継続入院給付金特則」の新設等を実施しました。12月には「保険組曲BestMYWAY」を発売し、主力商品である「保険組曲Best」について、選択緩和型商品等の最低加入年齢を引き下げるなど、発売以来の大幅な見直しを実施しました。



● 認知症・疾病予防サービスのご案内

保険商品の提供を通じて、お客様に「安心」をお届けするだけでなく、認知症等疾病リスクの早期発見・早期予防や、健康増進に関するサービスをご案内しています。血液検査でMCI（軽度認知障害）のリスクを評価する「MCIスクリーニング検査プラス」をはじめ、「アミノインデックス®リスクスクリーニング」、「子宮頸がんHPV検査パピックス」など、各種サービスをご利用いただき、早期発見や検査結果に応じて運動・食生活の見直しなど早期予防に取り組んでいただいています。



● 「太陽生命の健康増進アプリ」の提供

「アプリで楽しく健康づくり」をコンセプトに、歩数・睡眠・脳トレなど、様々な視点からお客様の健康増進をサポートする「太陽生命の健康増進アプリ」を提供しています。

● お客様対応力の向上

シニアのお客様や障がいをお持ちのお客様への対応力を高めていくために、本社および全国の支社において、認知症サポーター養成講座やユニバーサルマナー検定の受講を実施しています。また、全国キャラバン・メイト連絡協議会と連携し、「認知症サポーター養成講座」の講師役となる「企業内キャラバン・メイト」の育成・登録を行っています。



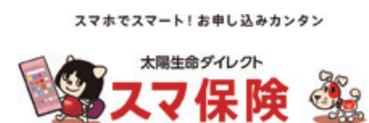
● 保険料収納方法の拡大（電子バーコード決済・PayPay決済）

お客さま専用インターネットサービス「太陽生命マイページ」において、2023年5月に保険料払込時の「電子バーコード決済」サービスを導入しました。

当サービスをご利用いただくことで、お客さまはスマートフォンに表示されたバーコードを使って、コンビニエンスストアで第1回保険料充当金、第2回以降保険料をお支払いいただけます。さらに2024年1月より、契約者貸付金の返済においても同サービスをご利用いただけるようになりました。加えて、同年7月には第1回保険料充当金の払込方法としてPayPay決済を導入し、収納方法拡大による利便性の向上を図っています。

● インターネットでのお申込手続き（スマ保険・リモート申込）

インターネットで保険申込みを完結できる「スマ保険」や、非対面でお客さまへのご提案とお申込手続きを完結できる「リモート申込」により、お客様のニーズに応じて対面・非対面を融合した保険加入スキームを提供しています。2024年4月より、生命保険業界初となるマイナンバーカードの公的個人認証サービスを活用した新契約手続き（インターネット申込）を開始するなど、お客様一人ひとりのニーズにお応えできる「簡単・便利」「安心・安全」なサービスを展開しております。



社会を元気に

●株式会社太陽生命少子高齢社会研究所の取組み

2020年4月に設立した「株式会社太陽生命少子高齢社会研究所」では、「少子化対策」・「健康寿命の延伸」といった観点から、中長期的な視点で調査・研究に取り組んでいます。その成果を広く社外へ公表することで社会貢献を図り、研究の成果や、新たに発掘した技術・サービスを保険商品・サービス開発等へつなげていきます。

●「金融・環境教育イベント」への協賛

2023年度より、中学生から親世代を対象としたお金の仕組みを学ぶイベントを開催するなど、社会の元気・長生きを応援するとともに金融知識の理解促進に努めています。また、2024年度は小学生を対象とした環境教育プロジェクトに協賛し、環境教育セミナーや出張授業の開催などを通じ、青少年の育成を支援しています。



●「日本医師会 赤ひげ大賞」協賛を通じた地域医療への貢献

「日本医師会 赤ひげ大賞」に特別協賛しています。赤ひげ大賞では、全国の都道府県医師会が推薦する「地域住民の健康を支えている医師」、「離島や過疎地域での活動など地域の現場医療に貢献した医師」を表彰しています。また、日本医師会作成の「救急カード」に協賛し、救急医療に関する啓蒙活動を行っています。

●「太陽生命クアオルト健康ウォーキングアワード」の実施

疾病予防・健康増進に効果のある「クアオルト健康ウォーキング」を全国に普及させることを目的として、「太陽生命クアオルト健康ウォーキングアワード」を実施しています。本アワードでは、地域住民の健康寿命の延伸に向け、「クアオルト健康ウォーキング」の導入を目指す自治体を公募し、受賞自治体におけるウォーキングコース整備・専門ガイド育成を支援しています。



●自治体との「健康づくり・環境保全」に関する連携

山形県上山市と「上山型温泉クアオルト（健康保養地）活用包括的連携に関する協定書」を締結し、同市の取組みと連携することで、地域社会の健康づくりに貢献しています。また、2024年6月には「里山づくりパートナー協定書」を締結し、「太陽生命の森林 上山市西山エリア」を設置しました。



●スポーツ協賛を通じた青少年の育成、女性応援等

スポーツ協賛を通じた青少年の育成と各スポーツの普及を目的に「太陽生命U9ジャパンカップ」「アイスホッケー教室」「太陽生命カップ全国中学生ラグビーフットボール大会」「全国U18女子セブンズラグビーフットボール大会」「太陽生命 JAPAN RUGBY CHALLENGE SERIES 2024」等に協賛しています。また、スポーツを通じて活躍する女性を応援することを目的に、アイスホッケー女子日本代表、ラグビー女子日本代表に協賛しています。さらに健康寿命の延伸という社会的課題への取組みとして、「日本女子シニアオープンゴルフ選手権競技 太陽生命 元気・長生きカップ」に特別協賛しています。

●「企業版ふるさと納税」による寄附の実施

2024年度より、持続可能な社会の実現に向け、企業版ふるさと納税を活用し、日本各地で社会課題解決および地方創生に取り組む自治体の支援を行っています。

●生物多様性保全への貢献

2030年までに陸と海の30%以上を健全な生態系として保全しようとする世界的な目標「30by30（サーティ・バイ・サーティ）」の達成に貢献する「自然共生サイト」に認定された「太陽生命くつきの森林」（滋賀県高島市）において、在来樹種の保全やビオトープ整備、地元小学校と協働で進める「どんぐりプロジェクト」など、様々な活動を展開しています。



●CO₂排出量削減への取組み

自社排出CO₂の多くが使用電力に由来していることから、使用する電力の再生可能エネルギーへの切替えを推進しています。また、投融資先企業に対しては、CO₂削減への取組みに関する対話等を実施しています。

「シニアのお客様に最もやさしい生命保険会社」を目指して ～ベストシニアサービス(BSS: Best Senior Service)の取組み～

当社は、2014年度より、「シニアのお客様に最もやさしい生命保険会社になる」ことを目指して「ベストシニアサービス (BSS)」をスタートしました。

BSSの取組みに際しては、シニアのお客様の利便性向上に向け、サービス・商品・制度・帳票・ホスピタリティ等あらゆる面を「シニアのお客様視点」で見直し、改革・改善に取り組んでまいりました。

BSSの取組みを推進し、シニアのお客様に業界最高水準のサービス・商品をお届けすることで、シニアのお客様はもとより、若い世代のお客様にも「太陽生命なら将来にわたりずっと安心できる」と信頼いただける保険会社を目指してまいります。



ベストシニアサービスの具体的な取組み

● ご契約時やご継続時の安心に向けた取組み

シニアのお客様の契約締結時には、ご家族の同席を積極的に推進するとともに、営業職員が携帯している端末のテレビ電話機能を活用して、本社担当者が契約意向の再確認や告知事項の再確認（一部商品）を行っています。

また、大規模災害の発生時など、万一ご契約者様と連絡が取れない場合に備えて、あらかじめご家族の連絡先を登録いただく「ご家族登録制度」を導入するとともに、同制度への登録勧奨を推進しています。

当制度にご登録いただくと、ご契約者様に代わってご登録いただいたご家族から、保障内容や請求の手続き方法をお問い合わせいただくことが可能となります。

● シニアのお客様への確認活動の実施

シニアのお客様を対象として、営業職員等によるご契約内容の確認やご請求漏れ等の確認活動を年1回以上実施しています。

また、近隣に当社の支社・営業所がないお客様については、宅配業者から給付請求用の小冊子を直接配布し、その後当社からのお電話による確認活動を実施しています。

● かけつけ隊サービス

「かけつけ隊サービス」は専門知識を有する職員がお客様やご家族のもとにお伺いすることで、給付金等のご請求手続きにおけるお客様の負担をなくし、きめ細かなサポートを提供するものです。

2016年4月のサービス開始以来、シニアのお客様をはじめとする多くのお客様に大変ご好評をいただき、利用件数は21万件(2025年3月現在)を超えています。

(※) 上記のサービスには、訪問可能な地域、日時など所定の条件がございます。

！ かけつけ隊サービスがより便利になりました！

かけつけ隊サービスの一例

給付金等ご請求手続きをペーパーレスで！

必要事項の入力は「かけつけ隊」がすべて行います。お客様は請求内容を確認し、専用モバイル端末「T-AI-Face」上に自署するだけでお手続きは完了です。

T-AI-Face▶



お支払いまでの日数を短縮！

専用モバイル端末のカメラで領収証などの書類を撮影し、その場で撮影データを送信します。シニアのお客様に多い白内障による入院・手術のご請求では、データ送信後、最短10分程度でのお支払いが可能です。

※請求内容（診断書が不要、など）や受付時間など受付の状況により異なります。

診断書の取得代行サービス

身体が不自由等の理由により診断書の取得が困難なお客様に対し、診断書の取得を代行するサービスを実施しています。

請求書類作成のサポートサービス

視覚障がい等により専用モバイル端末画面や請求書類の内容を読むことが困難なお客様に対して、代行手続き時に代読を併せて行うサービスを実施しています。

お客様からの声

● [総合評価] お客さま本位の業務運営に係る方針

当社は、「総合的な満足度」に加えて、ご加入時・ご契約中・お支払時の各場面に応じた具体的な取り組み状況を測る以下の成果指標を設定しています。これらの成果指標を確認していくことで、利便性の高いサービスや業務品質の改善を図り、将来にわたり安心して信頼いただける保険会社を目指してまいります。

当社に対する「総合的な満足度」 **92.3%**
(対前年+0.9%)

■調査実施概要
 ・調査方法：郵送・Webによるアンケート
 ・調査期間：2024年10月～2025年3月
 ・有効回答数：5,139名
 ※選択肢は「満足」「ほぼ満足」「やや不満」「不満」の4段階

具体的な取り組み

1. 安心してご加入していただくために

- ・ご家族の同席勧奨、「シニア安心サポート」の実施
- ・インターネット完結型保険の充実
- ・第1回保険料充当金の払込方法の充実

2. 安心してご契約を継続していただくために

- ・「シニア訪問サービス」の実施
- ・お客さま専用インターネットサービス
「太陽生命マイページ」の提供および機能拡充
- ・デジタル証書のリニューアル

3. 安心して保険金等を受け取っていただくために

- ・ペーパーレスによる給付請求手続きの推進
- ・「かけつけ隊サービス」の実施
- ・ご請求手続きの簡素化
- ・マイナンバーカード情報を活用したサービス

成果指標

2024年度「シニア安心サポート」実施率 **90.0%**
(対前年▲0.3%)

※70歳以上契約者の新契約時における、本社担当者によるテレビ電話での意向確認

2024年度「シニア訪問サービス」のご提供率 **99.9%**
(前年同率)

※年1回以上、契約内容確認や請求勧奨等を行うサービス
提供率は、訪問拒否の申出があったお客さま等を除いて算出

「かけつけ隊サービス」累計ご利用件数 **217,284件**
(前年度末+13,930件)

※専門知識を持った職員が、直接お客さまのお手続きをサポートするサービス
2016年4月より開始

海外事業

海外事業の推進

● ミャンマーでの生命保険事業

2019年11月、ミャンマー政府から承認を取得し、Capital Taiyo Life Insurance Limited（キャピタル・タイヨウ・ライフ）を関連会社化、営業を開始しました。

現在、日本で培った生命保険事業のノウハウを活用し、事業を展開しています。



● システム関連会社を通じたミャンマー保険業界への支援

2017年4月、ミャンマーの大手システム会社と合併で設立したThuriya Ace Technology Company Limited（トゥリヤ・エース・テクノロジー）が営業を開始しました。これまでに、現地保険会社16社の保険関連システムの開発・保守を受託しております。

太陽生命のステークホルダー



⇒ P.23

お客様との関わり

- お客さま本位の業務運営に係る方針
- 営業体制
- 商品
- 営業教育体制
- お客様サービス



⇒ P.40

従業員との関わり

- 従業員のはたらきがい



⇒ P.43

社会との関わり

- 資産運用を通じた社会への貢献
- スポーツを通じた社会への貢献
- 地域・社会、環境への貢献

お客さま本位の業務運営に係る方針

当社は、「お客さま本位」を全社共通の価値観として、お客さま本位の業務運営を一層推進するため「お客さま本位の業務運営に係る方針」を定めています。

【お客さま本位の業務運営に係る方針】

太陽生命保険株式会社は、「お客さま本位」を全社共通の価値観として、お客さまの利益に繋がる真摯・誠実かつ公正・適切な企業活動を行うために、「お客さま本位の業務運営に係る方針」を定めます。

また、当社は、本方針の趣旨・精神を尊重する企業文化の醸成に取り組みます。

1. より良い保険商品・サービスの提供

私たちは、お客さまの状況やニーズにあった最適で質の高い保険商品・サービスの開発と提供に取り組みます。

2. 「お客さま本位」の提案・販売

私たちは、お客さまの状況やご意向を踏まえ、「お客さま本位」の適正な保険商品の提案を行います。

また、保険商品の販売に際し、お客さまにとって不利益となる事項を含め、保険商品に係る重要な情報をお客さまに正しくご理解いただけるよう、正確でわかりやすい情報提供に取り組みます。

3. 業務運営の質の向上

私たちは、お客さまとの末永い信頼関係を構築するために、お客さまに関わるすべてのプロセスにおいて、高品質のサービス提供に取り組みます。

○お客さまに正確かつ迅速に保険金・給付金等をお支払いするとともに、適切な情報提供によりご請求漏れの防止に取り組みます。

○お客さまからさまざまな機会にお伺いする「お客様の声」を活用し、お客さまの視点に立ったサービス品質の向上に取り組みます。

4. 資産運用

私たちは、お客さまに保険金・給付金等を確実にお支払いするため、長期安定的な収益の確保を目指すとともに、投融資先の公共性・資産の健全性等に十分配慮した資産運用を行います。

5. 利益相反取引の適切な管理

私たちは、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれのある取引を適切に管理するための方針を策定、公表するとともに、利益相反のおそれのある取引を適切に把握・管理してまいります。

6. 「お客さま本位」の行動を実践する人材の育成等

私たちは、「お客さま本位」の姿勢と行動を徹底するとともに、お客さまとの末永い信頼関係を構築していくため、高い倫理観と専門的な知識を兼ね備えた人材を育成します。

また、本方針に基づく行動を促進する態勢の構築に取り組みます。

7. 推進態勢

私たちは、本方針に基づく取り組み状況を取締役会等に定期的に報告するとともに、その内容を公表します。また、本方針についても見直しの必要がないか定期的に確認を行います。

営業体制

個人のお客様

当社は、家庭市場において死亡・医療・介護保障を中心とした総合生活保障の商品をお客様にお届けするために、営業職員が二人一組のコンビ活動により個別にご家庭を訪問し、新規開拓を行うことで成長を続けてまいりました。

●訪問による対面サービスの強化

当社では、2014年度からシニアのお客様に最もやさしい生命保険会社になることを目指し、ベストシニアサービスを展開しています。その取組みとしてシニアのお客様を対象に、ご契約内容確認や請求勧奨等を行うため、年1回以上の訪問や架電を行うなど、シニアのお客様の安心をサポートする活動を推進しています。また、シニアのお客様のご契約締結時に、誤認防止等を目的として、ご家族の同席を積極的に推進するとともに、営業職員が所持している携帯端末のテレビ電話機能を活用し、本社担当者のご契約内容を再確認する取組みを行っています。

2016年4月からは、シニアのお客様が安心、便利に給付請求のお手続きができるよう、専門知識を有する職員が直接お客様やご家族のもとを訪問し、お手続きのサポートを行う「お支払い手続き訪問サービス（かけつけ隊サービス）」を開始しました。サービス開始以来ご利用件数は21万件を超え^(※)、多くのお客様に大変ご好評をいただいています。

(※) 2025年3月現在

●顧客ニーズに対応した商品の提供

お客様に一生にわたる安心を提供するため、主力商品である「保険組曲BestMYWAY」の充実を図っています。

1. シニアのお客様に寄り添った商品

社会的課題である認知症と前向きに向き合い、お客様に安心して老後をお送りいただくための商品として、選択緩和型の認知症保障商品「ひまわり認知症予防保険」を販売しています。この商品は、「保険で病気を予防する」をコンセプトに、「早期発見」「早期予防」「早期改善」サービスのご案内により、認知症になった場合の保障だけでなく、認知症にならないためのお客様の取組みをサポートする仕組みも導入しています。

2024年12月には、認知症の前段階である軽度認知障害（MCI）に該当した際の保障を新設するなど、商品ラインアップの充実を図っています。

認知症関連商品の累計販売件数^(※)は2025年4月末時点で100万件を超え、シニアのお客様を中心に広くご支持をいただいています。

2. 健康状態に不安のあるお客様に向けた商品

健康状態に不安のあるお客様に向けて、簡単な告知事項に該当しなければお申し込みいただける選択緩和型商品「保険組曲BestMYWAY既成緩和」や「ひまわり認知症予防保険」等を販売し、多様なニーズにお応えしてきました。

2024年12月には、選択緩和型商品等の最低加入年齢の引き下げや、保障内容に応じて告知項目における「妊娠」や「ガン」にかかる告知の削減を実施するなど、より多くのお客様に寄り添えるよう商品の充実を図っています。

3. 多様なニーズに対応する商品

非対面でのお手続きをご希望されるお客様のニーズに対応して、当社のインターネットチャネルである「スマ保険」でも商品ラインアップの拡充を図っています。また、「スマ保険」は、インターネットによる申込手続きができる利便性に「人」による丁寧なサービスを融合させることで、多様なニーズにお応えしています。

(※) 「ひまわり認知症治療保険」、「認知症治療保険」、「ひまわり認知症予防保険」、「通増認知症治療終身保険」、「終身認知症・生活介護年金保険」の累計販売件数

法人のお客様

少子高齢化の進展や定年延長など福利厚生制度をめぐる環境は時代とともに大きく変化し、福利厚生制度も多様化・高度化しています。当社は、「無配当団体3大疾病保険」、「団体入院一時金保険」、「団体生活介護保険」など社会環境の変化に対応する商品開発を行い、企業・団体に提供しています。

代理店での保険販売

金融機関代理店および一般代理店において、介護保険や認知症に備える保険など、独自性のある商品をご用意し、お客様の幅広いニーズにお応えしています。また、金融機関代理店数も着実に増え、より多くのお客様に当社商品をご提供できるようになりました。

商品

個人向け生命保険商品のお取扱い



組み立て自由な保険

保険組曲BestMYWAY

さまざまなお客様のニーズにきめ細かくお応えするために、2008年10月に業界初の組み立て保険「保険組曲Best」を発売し、その後も商品ラインアップの充実を図っています。

2024年12月には、より多くのお客様に寄り添えるよう発売以来の大幅な見直しを実施し、シリーズの名称を「保険組曲BestMYWAY」へと変更しました。新名称は、“お客様の人生という道に、もっともっと寄り添えるように”、そして、お客様の“これからもずっと、わたしらしく”という気持ちを応援したいという想いが込められています。

テレビCM



特長

1

保険組曲BestMYWAYなら自分にピッタリな保険を組み立てられます。

28種類の単体の保険（主契約）から、必要な保険を選んで組み合わせることにより、ご自分のニーズに合った保障を準備することができます。

<主契約一覧>

【万一のため】の保険

- 生活応援保険(月額型)
- 終身保険
- 定期保険
- 傷害保険
- 事故割増死亡保険

【ガン・重大疾病】に備える保険

- ガン・重大疾病予防保険〔I型〕・〔II型〕

【就業不能・認知症・介護】に備える保険

- 働けなくなったときの保険〔I型〕・〔II型〕
- 生活介護保険〔II型〕
- 認知症治療保険
- 終身生活介護年金保険〔I型〕

【ケガや病気】に備える保険

- 先進医療保険
- 入院保険
- 女性特定疾病入院保険
- 女性入院保険
- 生活習慣病入院保険
- ガン入院保険
- 入院一時金保険
- 女性入院一時金保険
- 生活習慣病入院一時金保険
- 感染症プラス入院一時金保険
- 手術保険
- 手術保障保険

【資金準備・長生きへの備え】のための保険

- 積立保険
- 生存給付金付定期保険
- 個人年金保険
- 長寿生存年金保険

特約一覧

- 保険料払込免除特約2024
- ガン保険料払込免除特約
- 生活介護保障保険料払込免除特約
- リビング・ニーズ特約
- 重度ガン前払特約
- 個人年金保険料税制適格特約(H11)
- 指定代理請求特約
- 保険組立特約
- Web保険証券特約

特長
2

就業不能状態をしっかりと保障します。



「働けなくなったときの保険〔I型〕・〔II型〕」は、入院または軽度就業不能状態が30日継続したとき給付金をお支払いします。さらに、所定の働けない状態に該当したときには「介護就業不能年金」をお支払いします。

特長
3

がんに加え、所定の重大疾病を幅広く保障します。予防給付金を活用して疾病予防サービスを利用することもできます。



「ガン・重大疾病予防保険〔I型〕・〔II型〕」は、がんと診断されたときに加えて、重大疾病による所定の状態のときにも保険金をお支払いします。

また、ガン・重大疾病ワイド給付金特則により、「上皮内がんになったとき」や「急性心筋梗塞・脳卒中で入院したとき」も保障の対象になります。

予防給付金を活用して、「疾病リスク発見サービス」などの疾病予防サービスを利用することもできます。

<保障対象となる重大疾病> ※お支払いには所定の条件があります。

急性心筋梗塞、脳卒中、糖尿病、慢性腎不全、肝硬変、高血圧性疾患、大動脈瘤・大動脈解離、慢性呼吸不全、慢性膵炎、その他の臓器の障害

特長
4

充実した医療保障を準備できます。



入院は、日帰り入院から保障します。また、がんを原因とする入院の場合は、お支払日数に限度はありません。手術は、公的医療保険制度に連動し、外来での手術や放射線治療も保障します。「感染症プラス入院一時金保険」を付加することで、所定の感染症で入院した場合に、災害入院一時金をお支払いします。

※一部お支払い対象外の手術等があります。

特長
5

人生100歳時代に備えることができます。(終身生活介護年金保険〔I型〕と長寿生存年金保険を指定のとき)



「終身生活介護年金保険〔I型〕」は、所定の介護を要する状態になったとき、終身生活介護年金をお支払いします。「長寿生存年金保険」は、トンチン性^(※)を高め、さらに解約払戻金を低く設定することで年金額を大きくしたトンチン型年金です。長生きするほど受取年金累計額は多くなります。

(※) トンチン性とは、死亡した方の持分を生きている方に移すことで、より多くの生存給付が与えられる割合のことをいいます。考案者の名前(トンチン)からトンチン型と呼ばれます。

特長
6

充実の保険料払込免除特約2024



保険料払込免除特約2024を付加することで、いざというときには保険料のお払込みが免除されます。保険料のお払込みが免除となるのはつぎのような状態に該当されたときです。

【3大疾病】で所定の状態

所定の【身体障害状態】

所定の【重度疾病状態】

所定の【要生活介護状態】等(所定の【働けない状態】)

所定の【高度障害状態】

所定の【特定障害状態】

(※) なお、快方に向かったときも、保険料のお払込みは不要です。

特長
7

割引制度も充実



月払契約であれば、保険料の合計額に応じて保険料が割引となる「契約割引制度(保険料割引制度)」があります。合計額が大きくなるほど割引額は大きくなります。

TOPICS



働けなくなったときの保険

2024年5月、「就業不能収入保障保険」をリニューアルした「介護就業不能収入保障保険」（販売名称：働けなくなったときの保険）を発売しました。

特長 1 軽度の働けない状態を保障します！

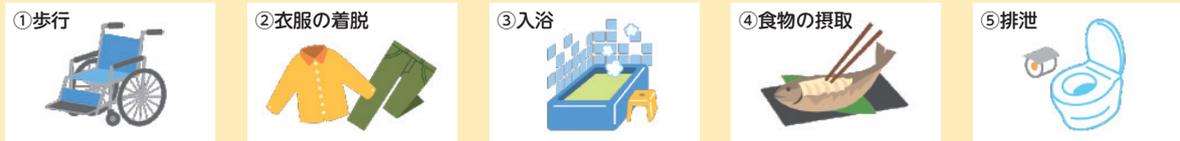
所定の軽度就業不能状態に該当したとき、30日ごとに入院・軽度就業不能給付金をお支払いします（最長150日継続分まで）。



※一度の継続した入院・軽度就業不能給付金のお支払いは、第1回から第5回までは入院または軽度就業不能状態が継続している場合、第6回以後は入院が継続している場合にかぎります。

<所定の軽度就業不能状態>

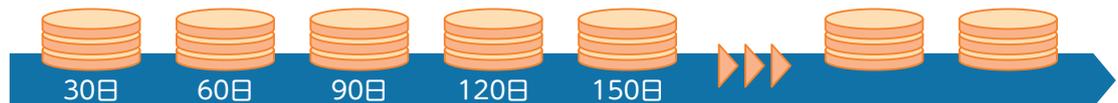
●日常生活5項目のうち1項目が全部介助または一部介助の状態に該当したとき



または ●器質性認知症かつ意識障害のない状態において見当識障害があると診断確定されたとき

特長 2 最長5年間にわたる長期の入院を保障します！

入院が30日以上継続したときも、30日ごとに入院・軽度就業不能給付金をお支払いします（通算60回まで）。



特長 3 さらに、働けなくなったときに毎月お給料のように受け取れます！

所定の働けない状態に該当したとき、毎月、介護就業不能年金をお支払いします。



所定の働けない状態

所定の就業不能状態が180日以上継続したとき、または、公的介護保険制度の要介護2以上に認定されたとき

所定の就業不能状態

・上記日常生活5項目のうち2項目が全部介助または一部介助の状態に該当したとき
・器質性認知症かつ意識障害のない状態において見当識障害があると診断確定されたとき

特長 4 特則を付加することで、14日継続入院保障を準備することができます！

14日間継続した入院に対して一時金をお支払いする特則（14日継続入院給付金特則）を付加することもできます。

わが国は類を見ない超高齢社会を迎え、誰もが元気に長生きできるようにすることが重要視されています。その中でも「健康寿命の延伸」が大きな社会的テーマとなっており、当社は商品・サービス等の提供を通じて、その実現に向けた取組みを進めています。

▲ **がん・重大疾病に対する「保障」に加えて、「予防」を応援するサービスがあります！** ▲

がん・重大疾病 予防 保険

この保険は、10大疾病保障保険に生存給付金特則を付加し、その予防給付金を疾病予防サービス等にご活用いただきたいという思いから「がん・重大疾病予防保険」という愛称を使用しています。生存給付金特則を付加しない場合は予防給付金はありませんが、疾病予防サービス等のご利用を案内させていただきます。

特長 1 進化した保障でがん・重大疾病を幅広く保障

がん
胃がん・大腸がん・肺がん・乳がん・前立腺がん など
※責任開始日から起算して90日以内に罹患し、診断確定されたがん・上皮内がんは保障対象外です。
※お支払いには、所定の条件があります。
(注)保険金・給付金のお支払いは1回限りです。

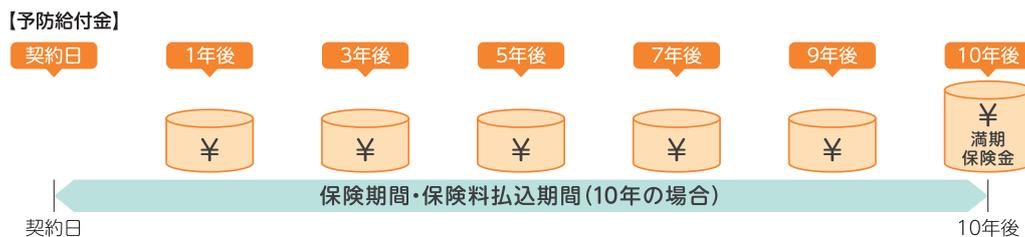
急性心筋梗塞 [手術を受けたとき]に保険金*1をお支払い!
*1 がん・重大疾病保険金+がん・重大疾病ワイド給付金
*2 がん・重大疾病ワイド給付金(*1の金額の1割)
つぎの病状等により、**所定の状態等に該当したときにも保険金*1をお支払い!**

脳卒中 [手術を受けたとき]に保険金*1をお支払い!
糖尿病 [インスリン治療を180日継続して受けたとき]に給付金*2をお支払い!

慢性腎不全 **肝硬変** **高血圧性疾患(高血圧性網膜症)**
大動脈瘤・大動脈解離 **慢性呼吸不全** **慢性膵炎**
その他の臓器の障害(心臓ペースメーカー装着・人工肛門造設など)

特長 2 疾病予防に活用できます

「最短1年」で受け取ることができる予防給付金を「疾病予防サービス」にも活用できます。



疾病予防サービス

味の素株式会社、H.U.フロンティア株式会社、H.U.ウェルネス株式会社の3社と、重大な疾病の予防に関する業務提携を行い、約5mlの採血で、「現在、がんである可能性」と「将来、脳卒中・心筋梗塞、糖尿病を発症するリスク」、「現在、認知機能が低下している可能性」を一度に評価できる「アミノインデックス®リスクスクリーニング」をご案内しています。



業界初!
(※)



ひまわり認知症予防保険

ひまわり認知症予防保険

当社は、認知症と前向きに向き合い、老後を安心して
お送りいただくための保険商品として業界初^(※)の「ひま
わり認知症予防保険」を2018年10月に発売しました。
健康状態に不安のある方（入院したことがある方等）で
も簡単な告知でお申し込みいただけます。また、当商品
は2019年度のグッドデザイン賞を受賞しました。

(※) 状態継続日数の要件がなく、所定の認知症と診断された
ときに保険金を主契約でお支払いする生命保険は業界初です。
(2018年7月時点、当社調べ)



GOOD DESIGN AWARD 2019

テレビCM



特長
1

ご契約の翌年から予防給付金をお受け取りいただけます。
(選択緩和型認知症診断保険(生存給付金特則付加)を指定のとき)

認知症の
予防

ご契約からわずか1年で、その後は2年ごとに予防給付金をお受け取りいただけます。
終身プランの場合、一生涯予防給付金をお受け取りいただけます。10年満期プランの場合、5回の予防給付金と
10年後の満期保険金をお受け取りいただけます。

特長
2

予防給付金を活用して認知症予防サービスを利用できます。

認知症の
予防

予防給付金を活用してMCIスクリーニング検査プラスやクアオルト健康ウォーキング体験ツアーを利用することが
できます。

MCIスクリーニング検査プラス

(技術開発：株式会社MCBI)

■ 認知症の前段階で
あるMCI（軽度認
知障害）の発症リ
スクを調べる血液
検査です。



■ MCIスクリーニング検査プラスを受診後、専用の特典申込書をご
提出された方には、株式会社MCBIより特典をご用意しています。
詳しくは「認知症予防あんしんガイド」（別冊）をご覧ください。

太陽生命の健康増進アプリ

(無料)

■ 歩行・睡眠・脳トレなど、さまざまな視点
からお客様の健康増進をサポートします。

クアオルト健康 ウォーキング体験ツアー

(旅行企画・実施：京王観光株式会社)

■ 認知症や生活習慣病の予防・改善に向けた
頑張らない健康ウォーキングです。

特長
3

認知症等を3つの保険金で保障します。
(選択緩和型認知症診断保険(軽度認知障害保険金特則付加)と選択緩和型認知症治療保険を両方指定のとき)

認知症の保障

軽度認知障害保険金は、軽度認知障害と診断されたときにお支払いします。その後、認知症と診断されたとき
には認知症診断保険金をお支払いします。さらに、認知症の症状が進み、所定の状態が180日継続したとき、認知症
治療保険金をお支払いします。

特長
4

がんもダブルの保険金・給付金で保障します。
(告知緩和型がん診断保険・告知緩和型がん治療保険を両方指定のとき)

がんの保障

告知緩和型がん診断保険は、がんと診断されたときにまとまった金額（ガン診断保険金）をお支払いします。上
皮内がん等の初期のがんも、上皮内ガン等診断給付金で保障します。また、告知緩和型がん治療保険は、がんまた
は上皮内がんで所定の治療を受けたとき、治療を受けた月ごとにガン治療給付金をお支払いします。

特長
5

7大疾病や女性特有の病気等を保障します。
(選択緩和型7大疾病医療一時金保険または選択緩和型女性疾病医療一時金保険を指定のとき)

入院の保障

放射線治療
の保障

手術の保障

骨折の保障

「7大生活習慣病」やシニアの方に多い老人性白内障・脊椎障害・熱中症による入院・手術のとき一時金をお支
払いします。さらに、女性の場合は、子宮筋腫・卵巣腫瘍などの「女性特有の病気」も対象です。事故や転倒による
骨折、骨粗しょう症による骨折などシニアの方に多い、要介護の原因になりやすい「骨折」の治療を受けたとき一
時金をお支払いします（180日につき1回を限度とし、同一の原因による支払いは1回に限ります）。



2023年5月、過去にがん罹患するなど、がん保障に加入することが難しかった方でもお申込みが可能な「告知緩和型がん診断保険」、「告知緩和型がん治療保険」を発売しました。

特長
1

がん罹患し、診断確定されたときに一時金が受け取れます。

がん罹患し、診断確定されたときの保障を
20～1,000万円まで付加できます！

※契約日から90日以内にがん・上皮内がん等に罹患し、診断確定された場合、保険金・給付金をお支払いしません。

上皮内がんや皮膚がんなど初期のがんも保障します。

※初期のがんの場合、がんと診断された場合の金額の10%の上皮内ガン等診断給付金をお支払いします。

特長
2

がん治療が長引いても、毎月給付金が受け取れます。

がんで所定の治療を受けるたびに
毎月1～30万円お受け取りできます！

※「手術」「抗がん剤治療」「放射線治療」「ホルモン剤治療」「がんゲノムプロファイリング検査」など、公的医療保険制度の対象となる所定の診療行為が保障の対象です。

特長
3

持病があっても申し込みやすいがん保険です。

以下のような持病や既往歴がある場合でも、告知事項に
すべて「いいえ」の場合、お申込みいただけます。

既往歴

がん

過去5年以内に、悪性新生物または上皮内新生物（上皮内がんを含む）で入院または手術が無い場合に限り、お申込みできます。

持病・既往症

糖尿病

脳血管
疾患

心疾患

金融機関窓口での商品のお取扱い

長生きMy介護

長生きMy介護

超高齢社会を迎えた日本では、現在75歳以上では約3人に1人、85歳以上では半数以上の方が要介護・要支援の介護状態に認定（*）されており、介護への対応が社会的課題となっています。当商品は、こうした社会的課題を背景に「資金準備をしながら老後の介護に備えたい」というお客様のニーズにお応えできる終身介護保険です。予定利率は契約月ごとに決まり、国内金利を機動的に反映させる仕組みです。

* 出典：厚生労働省「介護保険事業状況報告（暫定）令和6年6月分」、総務省「人口推計（2024年4月確定値）」

特長
1

所定の介護を要する状態に該当したときに、**一生涯、介護年金**をお支払いします。

- 負担の大きい介護初期にかかる費用に備えられます。
- 支払保証期間中の介護年金は一括受取も可能です。
- お受取りになる介護年金額は契約時に確定しています。（契約日から予定利率計算基準日までの期間内）
- お受取りになる介護年金は非課税です。

⚠ ・ 介護年金のお支払いには所定の条件があります。

特長
2

介護年金が支払われる前に死亡されたときは、**死亡給付金**をお支払いします。

- 死亡給付金は一時払保険料以上の金額となります。
- 介護年金の支払保証期間中に死亡した場合には、死亡一時金をお支払いします。
- 死亡給付金・死亡一時金を相続人がお受取りになる場合、所定の金額までが非課税です。

⚠ ・ 介護年金と死亡給付金は重複してお支払いしません。
 ・ 死亡給付金をお支払いした場合、ご契約は消滅します。
 ・ 税法上のお取扱いについては、税制改正などで将来変更となることがあります。
 個別のお取扱いについては、所轄の税務署等にご確認ください。

特長
3

解約の際は、期間の経過に応じた**解約払戻金**をお支払いします。

- 契約日から、期間の経過とともに解約払戻金額は徐々に増加します。
- 解約払戻金には、市場価格調整（*）はありません。

* 市場価格調整とは、市場金利の変動を解約払戻金額に反映させる仕組みのことをいいます。

⚠ ・ 契約年齢・ご契約内容等により解約払戻金額・増減状況は異なります。
 ・ ご契約後の経過月数によっては、解約払戻金額は一時払保険料を下回ることがあります。

My年金Best外貨2

My年金Best外貨2

円建の商品だけでなく、より資産運用の選択肢を増やしたいとの声にお応えするとともに、ご契約時に将来の年金受取額や解約払戻金額などが外貨建で確定するシンプルな設計の年金保険です。

特長
1

ご契約時に年金額が指定通貨建（米ドル・豪ドル）で確定します。

- 円支払特約により、円建でのお受け取りも可能です。
- 健康状態の告知・医師の審査は不要です。
- 一時払保険料が所定の基準を満たす場合、年金額をより充実させることができます。

特長
2

据置期間満了時に受取方法が選択いただけます。

- 年金受取・一括受取・据置払が選択できます。
- 年金保障期間の変更ができます。
- 円建または指定通貨建の終身保険に移行ができます。

特長
3

据置期間中に解約した場合、経過期間に応じた解約払戻金が指定通貨建で確定します。

- 解約に際して解約控除はかかりません。
- ご契約日から1年経過以後、円建の終身保険に移行ができます。

⚠ ・ 指定通貨建の年金や解約払戻金をお受取時の為替レートで円に換算した場合、為替相場の変動による影響を受け、お払込み時の一時払保険料を下回り、損失が生じる恐れがあります。
 ・ お客様にご負担いただく、ご契約にかかる諸費用があります。

法人向け商品のお取扱い

少子高齢化の進展による人生100歳時代の到来など企業・団体の環境が大きく変化する中で、福利厚生制度のニーズも多様化しています。

そのような中、当社は第三分野商品を中心に以下の商品を取扱っております。

○無配当団体3大疾病保険

がん（悪性新生物）、急性心筋梗塞、脳卒中に備えることができる保険です。

特約を付加することにより糖尿病などの重度疾病に対する保障も準備することができます。

○団体入院一時金保険

日帰り入院から保障される入院一時金保険です。特約を付加することにより手術保障も準備ができます。

○団体生活介護保険

従業員自身の介護保障に加えて、そのご両親も保障する介護保険です。

○月額利用料サポートプラン

高齢者向けホームの利用料を一生涯受け取れる年金でサポートする団体年金制度です。

損害保険商品のお取扱い

損害保険ジャパン株式会社およびペット&ファミリー損害保険株式会社の代理店として、主に営業職員が窓口となって損害保険商品をお届けしています。

生命保険のみならず、損害保険もラインアップに加えることで、お客様のさまざまなニーズに十分お応えできるようにしています。

■ 自動車保険



● THE クルマの保険（個人用自動車保険）

万全な事故・故障対応、先進のサービス、充実の補償でお客様に『安心』『安全』をお届けする保険です。



● SGP（一般自動車保険）

主に法人・個人事業主のお客様向けの自動車保険です。さまざまなビジネスリスクに対応する補償をオーダーメイドで選択することができます。

■ 火災保険



● THE すまいの保険（個人用火災総合保険）

火災をはじめとするさまざまな災害から日常生活の思いもよらないリスクまで、大切な建物・家財を幅広くお守りする保険です。

■ 傷害保険



● THE カラダの保険（個人用傷害所得総合保険）

個人向けの傷害・賠償リスクを1商品でカバーでき、個人の「カラダ」を取り巻くあらゆるリスクに対応可能な保険です。

■ ペット保険



● げんきナンバーワンBest（ペット保険）

バランスの取れた保険料と補償内容で大切な家族の一員であるペットをサポートできるペット保険です。

営業教育体制

営業職員への教育

お客様一人ひとりに最適なコンサルティングを行い、確かな安心と充実したサービスをご提供することにより、今後ともお客様に選ばれ、信頼される会社を目指します。そのために営業職員の知識・技術はもちろん、お客様の期待に応え、お客様から選ばれるための努力を惜みず、自己研鑽による成長を積み重ねるプロフェッショナルな営業職員を育成していきます。

● 新人営業職員教育(Progress)

生命保険営業を行っていく上で必要となる心構えや知識・技術など、営業の基礎を徹底して学びます。



● FP教育

多様化するお客様のニーズにお応えして、最適な保険商品をご提案するためには、お客様の立場に立った質の高いコンサルティングが欠かせません。お客様に安心感・納得感を持って当社の保険にご加入いただき、一生涯のパートナーとなるよう、生命保険だけでなく、社会保障制度・不動産・税務・相続等に関する豊富な知識を習得することを目的に、「FP技能士(厚生労働省所管国家資格)」の取得を推進しています。

● 業界共通教育

新人営業職員教育制度やFP教育と並行して、生命保険業界の業界共通教育制度についても積極的に取り組み、体系的な知識習得に努めています。

● 朝礼時教育

お客様のあらゆるニーズにお応えできるよう、毎日の朝礼の中で商品知識、税務知識、コンプライアンス、マナー・エチケットなどの基礎的な教育から、最適なコンサルティングセールスにいたるまで幅広いテーマを取り上げて教育を実施しています。また、本社営業部や現地支社長による朝礼時研修等を全支社の営業職員に対して同時に実施する「オンライン研修」を行うことで、教育水準の向上および標準化を図っています。

法人募集代理店への教育

法人募集代理店がコンプライアンスを遵守し、お客様のニーズに沿った営業活動を実践できるよう、法人募集代理店教育・研修計画に基づいた指導・教育に努めています。

お客様サービス

お客様とのコミュニケーション

● 携帯端末「T-AI-Face(ティーアイフェイス)」によるお客様サービス

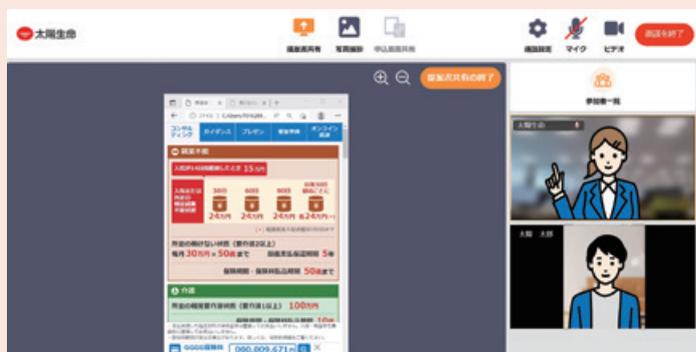


2024年8月、営業職員用携帯端末が最新のAI機能を搭載して、「T-AI-Face(ティーアイフェイス)」として生まれ変わりました。新たな機能によって、営業職員がどこにいてもお客様に最適な保障のご提案が可能になりました。

オンライン面談機能を活用した対面同様のコミュニケーション

生命保険への加入方法も多様化するなか、直接お会いすることが難しいお客様にも、スマートフォンやPC等を使って、対面と変わらないご提案ができるオンライン面談機能を導入しました。専用アプリのダウンロード等も不要で、ご提案からお申込手続きまで、全てをオンラインで完結することが可能です。

また、最大5人までの面談が可能で、契約者と被保険者が異なる契約や、シニアのお客様の申込手続きでは遠方にお住まいのご家族がオンラインで同席いただくこともできるなど、幅広い契約形態にも対応しています。



お客様一人ひとりに合った動画による非対面コミュニケーション

営業職員が作成したプランの内容が、お客様一人ひとりにパーソナライズされた「動画」で届く「デジタル提案書」では、お客様に場所を選ばず、空いた時間で保険を検討いただくことが可能です。

一つひとつの動画は保障ごとに短くまとまっており、お客様の選択によって変化するため、お客様ごとに必要な情報を的確にお届けできます。



AIを活用した最適な保障プランのご提案

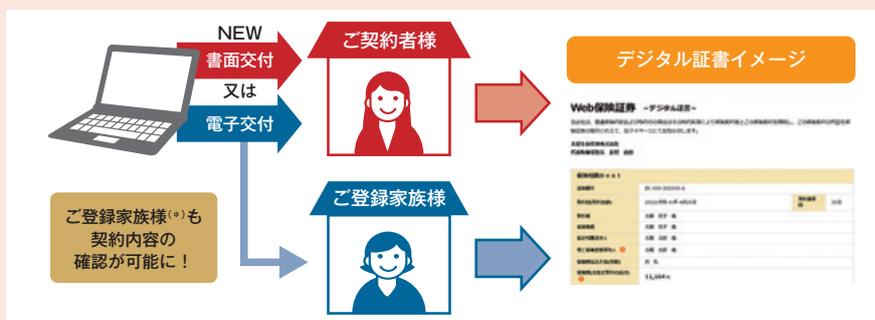
T-AI-FaceにはAIを活用した保障プランのご提案機能が搭載されており、お客様の年齢・性別・職業・家族構成等によって最適なプランを設計します。

また、ご提案時に、AI分析によって導き出されたお客様の関心が高いと思われる画面を表示し、自動音声でご案内することも可能です。これらの機能によって、これまで以上にお客様に合った最適な保障プランでのコンサルティングセールスを実現します。



『デジタル証書』を活用したご家族間での保障内容の共有

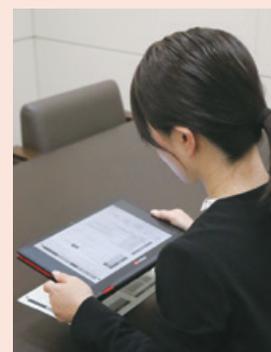
2022年4月に取扱開始した「デジタル証書」は、保障内容をWebサイトで簡単に確認しやすようデザインし、ご契約者様をご利用しやすくしただけでなく、被保険者様・ご登録家族様（*）にもマイページ会員として登録いただくことで、ご契約者様以外でもご利用できるサービスです。2023年12月には取扱を拡大し、契約者様が書面による証券の発行を希望された場合でも、デジタル証書の利用を可能としました。これにより、契約者様は保険証券にて、ご登録家族様はデジタル証書にて保障内容の確認が可能となり、多様なニーズに応えられるサービスとなりました。



（*）契約者の配偶者、直系血族または3親等内の親族の方等。

カメラ機能によりスピーディーな給付金のお支払い

お客様に給付金のご請求をいただく際、ご自身で必要事項の記入や入力を行うことなく、営業職員が病院発行の領収証等に基づき入力した請求内容を確認し画面上に署名するだけで手続きが完了します。さらに、搭載したカメラで領収証等を撮影し即時に本社に送信することにより、白内障による入院・手術など一定の条件を満たした場合、最短10分程度でのお支払いを実現しています。



●お客さま専用インターネットサービス「太陽生命マイページ」

「太陽生命マイページ」は、太陽生命の個人保険・個人年金保険にご加入のお客さまがご利用いただけるインターネットサービスです。「太陽生命マイページ」にご登録いただくと、パソコンやスマートフォンで、加入しているご契約の保障内容などを確認できる「契約内容照会」をはじめ、ご登録住所の変更や改姓手続き、死亡保険金受取人の変更手続き、保険料口座振替の申込手続き、ご家族登録制度への登録・変更、生命保険料控除証明書のダウンロードなどがご利用いただけます。

また、入院給付金等のご請求も「太陽生命マイページ」で手続きでき、白内障や大腸ポリープなどについては、ご請求からお支払いまでをインターネットで完結することができます。

●お客様サービスセンターの取組み

お電話にて、専門のコミュニケーターがお客さまからのご用件やご要望をお伺いしています。書類手配のほか、ご要望によっては各支社や担当部署と連携しながら、迅速できめ細やかにお客様のお申し出にお応えしています。

また、シニアのお客さまにもよりご利用いただきやすい仕組み（直接オペレーターがご用件をお伺いする「シニア専用保険ダイヤル」等）を導入し、お客さまにより良いサービスをご提供できる体制を整備しています。



お客様
サービスセンター

0120-97-2111 通話無料

営業時間

月曜～金曜 9:00～18:00
土曜 9:00～17:00
(日曜・祝日・年末年始(12/30～1/4)は休業します)

●お客様フォロー活動

ご契約後も、お客様一人ひとりにより良いサービスをご提供するために、当社職員が定期的にお客様訪問などを行い、ご契約内容の説明やご提案・各種ご案内など対面でのアフターサービスに努めています。

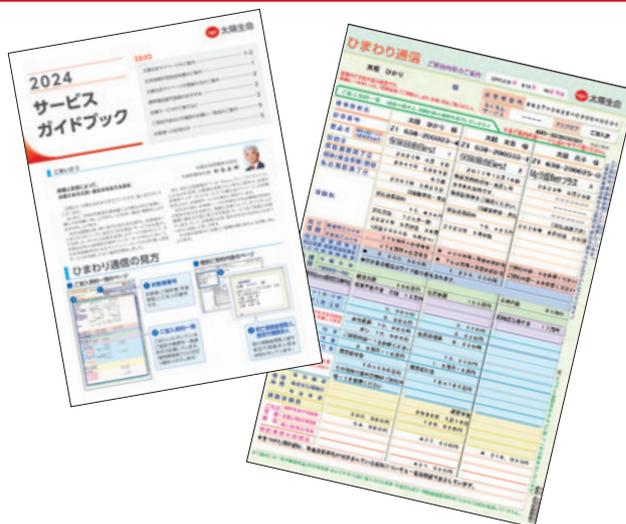
●電話によるアフターフォロー

お客様サービスセンターのアフターフォローコール担当者が、接点の少ないお客様にお電話を差し上げ、お手続きの有無やご意見・ご要望をお伺いするほか、新商品やサービスのご案内も行っています。

●ひまわり通信・サービスガイドブック

お客様のご契約内容の最新状況等をわかりやすく記載した「ひまわり通信」を毎年発行し、お客様へお届けしています。あわせて、お客様に向けた各種サービスのご案内「サービスガイドブック」を発行し、保険に関わる最新の情報をお届けできるようにしています。

2022年度から、「ひまわり通信」「サービスガイドブック」をWebサイト上で交付しておりますが、Webをご利用されないお客様には、書面で交付しております。



●太陽生命の健康増進アプリ

2016年10月に提供を開始した「認知症予防アプリ」をリニューアルし、2021年3月より、歩行・睡眠・脳トレ等のさまざまな視点からお客様の健康増進をサポートできる「太陽生命の健康増進アプリ」を提供しています。

このアプリは、毎週の歩数や睡眠時間から、予防できる可能性のある病気・病態や健康増進に向けたアドバイスをお知らせする機能があり、お客様はご自身の健康状況を確認することができます。また、睡眠計測機能や無料健康相談サービス、見まもりアラーム、健康増進の取組みをミッションとしたピンゴゲームなどの機能を搭載しており、アプリを使って毎日楽しく健康づくりに取り組むことができます。



トップ画面

歩行・睡眠・脳トレ画面

●ユニバーサルマナー検定

シニアのお客様や障がいをお持ちのお客様への対応力を高めていくために、「ユニバーサルマナー検定」を全社に導入しています。2016年7月には、本社および全国の支社役職員が「ユニバーサルマナー検定3級」を受講し、講義・グループワークのほか、視覚・聴覚障がいのある方とのコミュニケーションを理解するための実技研修を体験しており、その後も継続して研修を実施しています。

また、一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会主催の「ユニバーサルマナーアワード2017」において、超高齢社会の到来に向けた特に優れた取組事例として高く評価され「ユニバーサルマナーアワード」および「審査員賞」を受賞しました。

(※)「ユニバーサルマナー」とは、自分とは違う誰かのことを思いやり、適切な知識のもと、サポートを実践することを意味し、「ユニバーサルマナー検定」は、一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会がユニバーサルマナーの普及・啓発を目的として実施しているものです。



ユニバーサルマナー
検定3級認定証



●認知症サポーター

本社・支社等すべての事業所において「認知症サポーター養成講座」を受講し、「認知症サポーター」を配置しています。社会的関心が高まっている認知症についての理解を深めることで、認知症の方やご家族を温かく見守り、支援する社会の実現に協力してまいります。

※「認知症サポーター」は、認知症に関する正しい知識を持ち、地域において認知症の人や家族に対してできる範囲の手助けをする人であり、厚生労働省が推進する「認知症サポーターキャラバン事業」における「認知症サポーター養成講座」を受講・修了した者を称する名称です。



●東京都「心のバリアフリー」サポート企業

「従業員」「お客様」「社会」のすべてを元気にする取組み「太陽の元気プロジェクト」および「BSS」（ベストシニアサービス）の推進、障がい者・高齢者への対応力強化に向けた各種研修等の推進が評価され、2019年度東京都「心のバリアフリー」サポート企業に登録されました。



●認知症バリアフリー宣言

2022年3月、日本認知症官民協議会（※）が主催する「認知症バリアフリー宣言試行事業」に賛同し、宣言を行っております。

(※) 日本認知症官民協議会

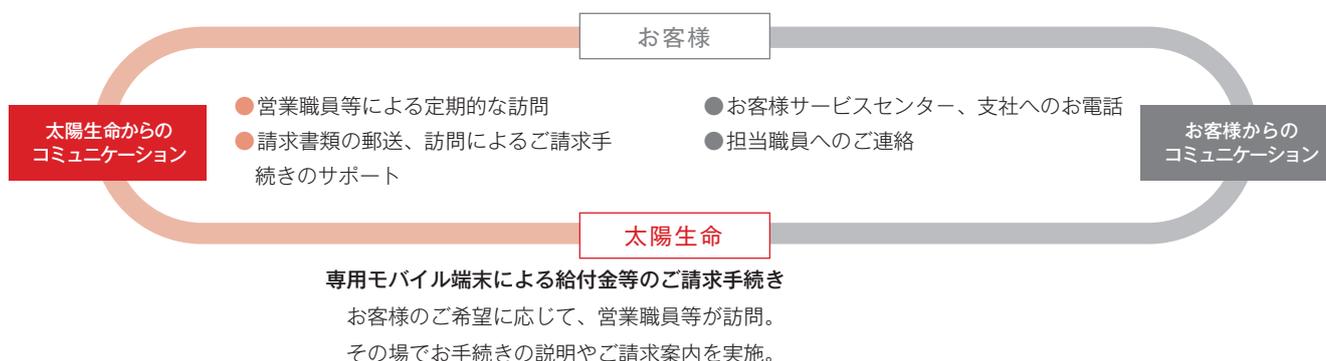
2019年設立。認知症バリアフリーの取り組みや、認知症分野でのイノベーション創出を官民一体となって進めることを目的とし、経済界、産業界、医療・介護業界、学会や関係省庁などが参加して設立した団体。

保険金・給付金のお支払い

当社では、正確かつ迅速に保険金・給付金をお支払いすることが、お客様からの信頼を得る第一歩であると考えています。生命保険の役割が最大限発揮されるよう、保険金・給付金のご請求時におけるサービス向上のため、さまざまな取り組みを行っています。

● 保険金・給付金を確実に受け取りいただくためのご案内

お客様サービスセンターや支社でお客様から保険金・給付金のご請求を受け付けられた際には、郵送によるご案内のほか、担当営業職員等が直接お客様のご自宅等を訪問し、ご請求手続きのサポートやお手続きに関する情報提供を行う活動を進めています。



また、保険金・給付金のご請求・お受取りに際して、お客様のご理解をより深めていただくため、お手続きの流れやお支払いの具体的な事例等をまとめた冊子「お手続きガイドブック」を作成し、お客様へ配付しています。

● お客様に安心してご請求いただくための取り組み

お客様のご請求時における利便性向上のため、専門知識を有する職員がお客様を訪問する「かけつけ隊サービス」に加え、担当営業職員においても専用モバイル端末による給付金等のご請求手続きを取り扱っています。お客様は、担当営業職員等が入力したご請求内容を確認し、端末上で自署するだけで手続きが完了しますので、ご請求手続きに係るお客様のご負担が大幅に軽減されます^(※)。

このほか、シニアのお客様が診断書を取得できずご請求手続きに苦慮される場合に、当社内務員が診断書の取得を代行するサービスや、専用モバイル端末での手続きを依頼できるご親族が身近にいらっしゃらない場合に、当社内務員が代行手続きを行うサービス、視覚障がい等により端末画面上に表示される内容を読むことが困難な場合に、代行手続き時に代読を併せて行うサービスを展開しています。

(※) 当専用モバイル端末の「給付金手続き画面」は、一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会が、優れたコミュニケーションデザインを表彰する「UCDAアワード2020」の「生活保障：保険金・給付金の請求書部門」において、最優秀賞にあたる「UCDAアワード2020」を受賞しています。

■ UCDAアワードを受賞した「給付金手続き画面」



● お客様のさまざまなニーズにお応えするための取り組み

2020年3月より、給付金等のご請求手続きに関して「太陽生命マイページ」をご利用いただくことで、ご請求からお支払いまでがインターネットで完結できるようになりました。

お客様は必要となる書類をスマートフォンなどで撮影し、「太陽生命マイページ」にアップロードすることにより、最短10分程度での給付金等のお受け取りが可能です^(※)。

(※) 請求内容（診断書が不要）や受付時間など受付の状況により異なります。

● 適切に保険金・給付金をお支払いするための態勢強化

当社では、保険金・給付金を適切にお支払いするための態勢強化に継続して取り組んでいます。

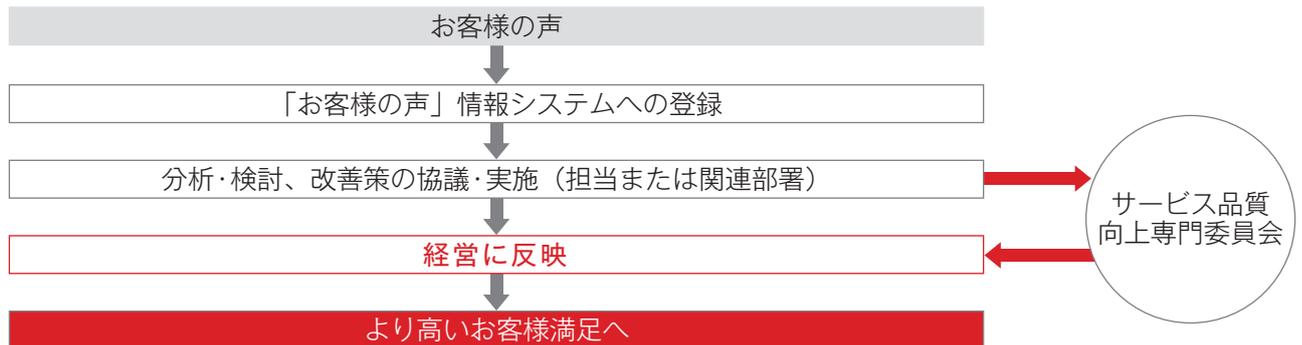
お客様の声を活かした業務改善への取り組みや、保険金・給付金の支払査定に関する判断の妥当性について、社外有識者からの助言を得るため「サービス品質向上専門委員会」を設置しています。

また、診断書の記載内容をデジタルデータ化し、傷病・手術コードへ自動変換した結果を支払査定業務に活用するとともに、ご請求いただいた入院や手術以外のお支払いの可能性についてもご案内しています。さらに、正確かつ迅速なお支払いを通じて、より一層お客様にご満足いただけるよう、支払査定の自動化を推進しています。

お客様の声

●お客様の声を活かす仕組み

お客様サービスセンターや、営業職員をはじめとする役職員は、お客様と接するさまざまな機会に「お客様の声」を積極的にお伺いしています。お申し出内容は「お客様の声」情報システムに登録し、これを関連部署が分析し、改善策を検討・実施することにより、当社の業務やサービスの改善につなげています。



●「サービス品質向上専門委員会」での社外委員との意見交換

「お客様の声」を経営に反映させるため、社外委員と当社役職員で構成する「サービス品質向上専門委員会」を四半期ごとに開催しています。委員会では、「お客様の声」に基づく業務改善の状況や保険金等支払業務の適切性について報告し、社外委員からはお客様の視点に立ったご意見をいただき、業務改善に活かしています。



●「ISO10002」への取組み

「お客様の声（苦情等）」をもとに「お客様の視点に立った業務改善」を継続していくため、2008年3月に苦情対応に関する国際規格「ISO10002」に準拠した規程を定め、その適切な運用と定着に努めてまいりました。

2025年3月、現在の取組みについて第三者に検証・評価を依頼し、当社の「苦情対応マネジメントシステム」が順調に機能しているとの評価を受けた「第三者意見書」を取得し、2025年4月、国際規格「ISO10002」への適合性を維持していることを宣言いたしました。

●お客様懇談会の開催

お客様に当社や生命保険に対する一層のご理解と信頼を深めていただくこと、また、ご意見・ご要望をお伺いすることを目的にお客様懇談会を開催しています。



従業員のはたらきがい

当社は、働きやすい職場環境づくりに向け、女性の活躍推進や有給休暇の取得促進、福利厚生制度の充実などに取り組んでいます。さらに、業務改革の一環として、従業員のワークスタイルの変革に取り組んでおり、ペーパーレス化の推進やオフィス環境の整備を通じた効率的な働き方によるワーク・ライフ・バランスの実現を図っています。

また、従業員の健康増進に取り組むことで、一人ひとりが元気にいきいきと長く働くことのできる「元気な職場づくり」を目指しています。

スマートワークの実現(働き方改革)

スマートワークの実現を通じて働き方改革に取り組んでいます。スマートワークとは、従業員一人ひとりがやりがい、充実感を持って働くことです。スマートワークを実現するためには、「仕事の質の向上」と「ワーク・ライフ・バランスの充実」が必要であり、そのための一歩として、これまで、時短勤務や有給休暇の取得促進等に向けた各種取組みを行ってきました。

今後もこうした成果を積み重ね、従業員一人ひとりがスマートワークを実現することで、従業員の仕事から「知恵の仕事」となるよう業務改革を進めてまいります。

働きやすい職場環境の実現

従業員がより働きやすい職場環境を実現するため、法令を上回る育児・介護・傷病との両立支援制度を整備しています。

育児との両立では、短時間勤務制度を子が小学校6年生を修了するまで利用可能としています。また、2025年4月より子の看護等休暇を子の人数にかかわらず一律10日間取得可能とするほか、全日数を給与全額支給としています。さらに、育児休暇の拡充として「育児参加のための休暇(特別休暇)^(※)」を20日間付与し、4回まで分割して取得可能としています。

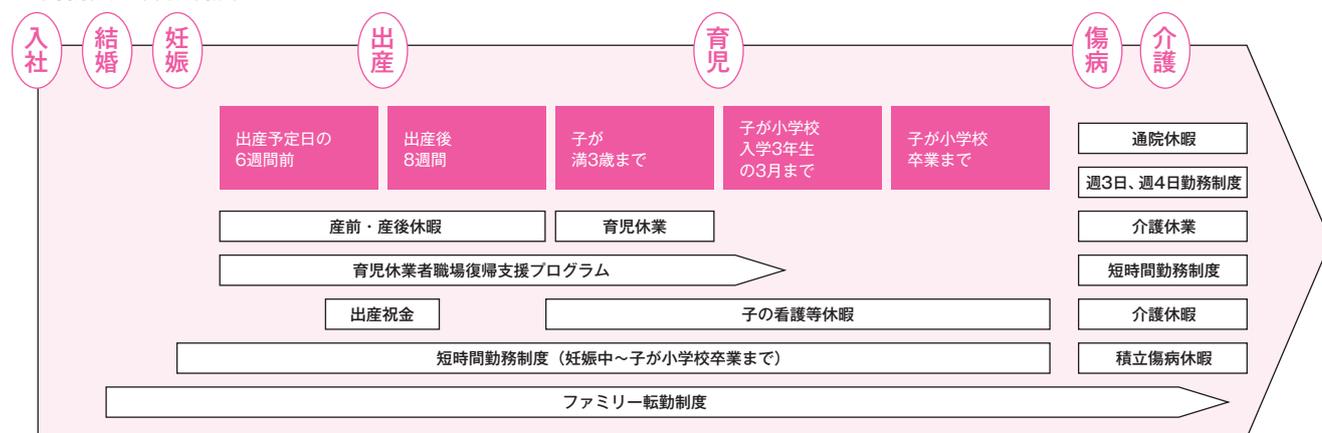
介護との両立については、介護休業を最長3年間取得可能です。また、介護休暇を対象家族の人数にかかわらず年間30日、10分単位で取得することができます。

傷病との両立についても、通院休暇の取得対象範囲を産前産後に加え、不妊治療やがん等の疾病でも取得可能としており、2024年10月からは新型コロナウイルス感染症後遺症を新たに対象としました。通院休暇についても、10分単位での取得を可能としています。

こうした取組みの結果、子育てサポート企業として「プラチナくるみん」の認定を2015年より継続して取得しています。

(※)「育児参加のための休暇」とは、配偶者が出産し、子が3歳に達するまでの間、育児休業を通算して20日間いつでも取得することができ、かつ、当該休暇について給与を支給する制度です。

<内務員の各種制度>



TOPICS



「プラチナくるみん」とは、子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得した企業のうち、より高い水準の取組みを行った企業が認定される制度です。

当社では、短時間勤務制度をはじめとした、育児・介護を支援する人事制度の積極的な活用に加え、早帰り施策の継続的な取組みや有給休暇取得促進、配偶者の出産に伴う男性育児休業等の取得推進など、さまざまな両立支援の取組みが評価され、2015年より「プラチナくるみん」の認定を取得しています。

ダイバーシティ推進への取組み

多様な人材が活躍できる職場風土の形成に取り組んでいます。

●女性の活躍推進

・推進専担部署の設置

2023年4月にダイバーシティ&インクルージョンを推進する専担部署を新設し、女性の活躍推進、ワークライフバランスの向上、障がい者の雇用促進に取り組んでいます。

・職場環境の整備

育児や介護との両立支援、総労働時間の縮減や有給休暇の取得促進、住環境の整備等、女性を含めた多様な人材が柔軟に働ける環境の整備に取り組んでいます。

・管理職登用

女性管理職および管理職候補者の計画的な育成に向け、職位別・階層別研修の実施、オンライン学習ツールの提供やビジネススクールへの派遣等による自律的なキャリア形成支援、部長をメンターとするメンタリング機会の提供など、女性管理職の育成・登用に積極的に取り組んでいます。

<女性管理職比率(※)>

2018年4月	2019年4月	2020年4月	2021年4月	2022年4月	2023年4月	2024年4月	2025年4月
20.2%	20.3%	20.4%	20.4%	20.2%	20.2%	22.5%	24.2%

(※) 女性経営幹部の計画的、段階的な育成に向けて、初級管理職層を含めた数値を算出しています。



●シニアの活躍推進

これまでも、60歳定年後最長65歳まで継続して勤務できる制度を導入してきましたが、2017年4月より、定年を65歳に延長し、また65歳以降も最長70歳まで働ける人事制度を導入しています。

この制度が評価され、人材領域で優れた新しい取組みを積極的に行っている企業を表彰する「第8回 日本HRチャレンジ大賞」(主催:「日本HRチャレンジ大賞」実行委員会、後援:厚生労働省、東洋経済新報社、ビジネスパブリッシング、HR総研(ProFuture))において、金融機関で初めて『イノベーション賞』を受賞(※)しました。

2020年4月より、65歳定年制度を確実に運用し、これまで以上に若手からシニアまで年齢に関わらず能力を発揮し、管理職として活躍できる環境を構築するため、評価基準をより明確に刷新するとともに、より成果に応じた処遇を実現する人事制度を導入しています。

(※)「日本HRチャレンジ大賞」で『イノベーション賞』を受賞するのは、金融機関において初となります(「日本HRチャレンジ大賞」事務局調べ(2019年5月末時点))。



●障がい者雇用

障がい者の採用を積極的に行っており、2025年4月1日時点で、障がい者雇用率は2.48%となっています。合理的配慮を必要とする障がいのある従業員については、例えば視覚障がいのある従業員に対して音声対応パソコンを付与するなど、個々の状況に応じて働きやすい環境を整備しています。

●男性従業員の育休

男性従業員の育休取得率は、10年連続で100%となっています。

男性従業員がより一層育児に参加しやすい環境を整備するため、「育児参加のための休暇」(特別休暇)を最大20日間、4回まで分割して取得できる運用体制としています。

健康増進への取組み

クアオルトを活用した健康増進施策やがん検診の受診率向上を推進していくことで、従業員がより元気に、健康に、そして長く働けるように取り組んでいくとともに、長く元気に働ける人事制度の導入に取り組んでいます。

●クアオルトを活用した従業員の健康づくり

2016年10月、山形県上市市と「上山型温泉クアオルト（健康保養地）活用包括的連携に関する協定書」を締結し、「上山型温泉クアオルト（健康保養地）事業」^(※)を活用した従業員の健康づくりを進めています。2016年10月以降、多くの従業員が、宿泊型新保健指導（スマート・ライフ・ステイ）プログラムに参加し、食事の取り方や運動方法を学んだ結果、全員が生活習慣の改善や減量に成功するなど成果につながっています。

また、2020年2月は岐阜県岐阜市と、2021年1月には岐阜県関市と、「健康づくりに関する連携協定書」を締結し、クアオルト健康ウォーキングを活用した地域社会の健康づくりに取り組むとともに、従業員も積極的に参加していくことで健康づくりに取り組んでいます。

さらに、クアオルト体験バスツアーを実施し、より多くの従業員がクアオルトに参加し健康増進に取り組む機会を設けていきます。

(※)「上山型温泉クアオルト（健康保養地）事業」

クアオルトとは、ドイツ語で「健康保養地・療養地」を意味します。上市市は、先進ドイツに倣い、豊かな自然や温泉、旬産旬消の食、医科学的根拠に基づくウォーキングなどを組み合わせた体験を通じて、市民の健康増進と交流人口の拡大による地域活性化を目的に、長期滞在型の健康保養地づくりに取り組んでいます。



●再検査・精密検査・特定保健指導・がん検診受診率の向上、早期発見の取組み

各所属に配置している健康推進責任者が会社および太陽生命健康保険組合と連携し重症化防止の観点から、健康診断の結果、再検査と指摘された場合や特定保健指導の対象となった場合に対象者への受診勧奨を行い受診率向上に向けた取組みを推進しています。がん検診受診率向上についても2017年度より健康保険組合と連携し、がん検診費用の補助を開始し、従業員のみならず家族も含めたがん検診受診率の向上を図っています。

2021年4月には「現在、がんである可能性」と「将来、脳卒中・心筋梗塞、糖尿病になるリスク」を一度に評価できる「アミノインデックス[®]リスクスクリーニング（AIRS）」を従業員向けに実施し、さらなる健康増進と生活習慣病予防を図っています。

また、2023年には子宮頸がんの原因とされる高リスク型HPV（ヒトパピローマウイルス）の感染有無を調べることができる検査サービス「パピックス」を従業員に導入し、子宮頸がんの早期発見の可能性を広げる取組みを行っています。

●認知症予防の取組み

2017年度より、認知症の前段階である軽度認知障害（MCI）の兆候を早期に発見できる「MCIスクリーニング検査」を実施しています。2022年4月からは、「MCIスクリーニング検査プラス」に変更となり、測定項目等を変更して、より精度の高いリスク評価が可能となっています。55歳以上の従業員を対象として会社が検査費用を負担するなど、幅広く従業員の健康増進に取り組んでいます。

●健康経営優良法人（ホワイト500）

経済産業省が従業員の健康増進に取り組む「健康経営」を普及させることを目的として2017年2月にスタートした「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人（ホワイト500）」に9年連続で認定されました。当社が、「健康寿命の延伸」という社会的課題にこたえるために、2016年7月に「健康経営基本方針（『太陽の元気』宣言）」を制定し、「従業員」「お客様」「社会」のすべてを元気にする取組み、『太陽の元気プロジェクト』の一環として従業員の健康増進を図るための各種施策を推進していることが評価されたものです。



資産運用を通じた社会への貢献

責任投資原則(PRI)にもとづく資産運用

当社は、機関投資家としての社会的責任をより一層果たしていくためには、投融資活動を通じて社会や環境により良い影響を及ぼし、持続可能な社会の実現に貢献していくことが不可欠であると考えています。

こうした考えのもと、2007年3月に、国連が支援する「責任投資原則(PRI)」^(※)に、日本の生命保険会社として初めて署名しました。

当社は、同原則にもとづく環境・社会・企業統治(ESG)の課題に十分配慮し、持続可能な社会の実現に向けた資産運用を推進しています。

<ESGの課題>

Signatory of:



項目	概要
環境(Environmental)	地球温暖化、エネルギー・資源の枯渇、食料・水の問題、生物多様性など
社会(Social)	消費者利益の保護、雇用・人権問題、格差問題など
企業統治(Governance)	コンプライアンス、適正な情報開示およびガバナンスの実現など

(※)責任投資原則(PRI:Principles for Responsible Investment)とは、2005年に当時の国連事務総長であったコフィー・アナン氏が金融業界に対して提唱した原則です。投資の意思決定プロセスや株式所有方針の決定に際して、環境・社会・企業統治(ESG)の課題を考慮し、受益者のために、より優れた長期的な投資効果と持続的な金融市場を実現していくための行動規範です。

責任投資原則(PRI)活動への具体的な取組み

当社では、ESGの課題を考慮した資産運用を推進するため、「ESG投融資基準」を定めており、基準にもとづく主なESG投融資手法は以下のとおりです。

1. 投融資プロセスへのESG課題の組み込み

【ESGインテグレーション】

株式や債券等の有価証券、不動産および貸付等の投融資の際に、投融資先企業の財務情報に加え、ESG等の非財務情報に関する企業評価を取り入れることで、長期的な投資成果の向上とともに、PRIにもとづく使命を果たすよう努めています。

【ネガティブスクリーニング】

当社では、反社会的行為に関与していると判断される場合や、非人道的兵器・核兵器製造への関与が確認された場合などには、投融資を原則禁止としています。また、気候変動への影響が大きい特定事業^(※)や、パーム油関連企業への新規投融資を原則禁止とするほか、取引先や投融資先でESGに関わる不祥事が発生した場合や、ESGの課題等に重大な問題がある場合には、必要に応じて、直接コミュニケーションを取るなど状況を把握したうえで、当該基準にもとづく投融資の可否を検討します。

(※)石炭火力発電関連事業、石炭採掘事業、オイルサンド事業、北極圏野生生物国家保護区での石油・ガス採掘事業

2. ESGテーマ投融資

環境・社会・企業統治の課題を考慮し、持続可能な社会の実現に貢献できるテーマを持った資産等への投融資に取り組んでいます。

また、投融資後も調達目的に沿った資金使途となっているか等について確認を行います。

ESGテーマ投融資の主な取組み事例	関連するSDGs
<ul style="list-style-type: none"> ●再生可能エネルギー関連事業への投融資 地球環境保護や省エネルギーに貢献できる大規模な風力発電事業や太陽光発電事業を投資対象としたファンド等に投融資を行っています。 	
<ul style="list-style-type: none"> ●グリーンボンド・トランジションボンドへの投資 再生可能エネルギー発電事業やエネルギー効率化事業等への資金供給を目的とするグリーンボンドや低炭素社会等へ移行するための事業等への資金供給を目的とするトランジションボンドへの投資を行っています。 	
<ul style="list-style-type: none"> ●持続可能な社会の実現に貢献できる投融資 少子高齢社会や開発途上国の教育・雇用支援、ジェンダー平等など国内外の社会問題解決に向け、ソーシャルボンドなど持続可能な社会の実現に貢献できる投融資に取り組んでいます。 	
<ul style="list-style-type: none"> ●社会課題解決に向けたインパクトを追求する「インパクト投資」への取組み 投資リターンだけでなく、環境などの社会課題解決へのインパクトも追求する「インパクト投資」に取り組んでいます。 	
<ul style="list-style-type: none"> ●サステナビリティ・ローンフレームワークを活用した投資 借り手のESG戦略に対して設定されたサステナビリティ・パフォーマンス目標の達成状況に応じて、金利条件等の貸付条件が変動する仕組みのローンフレームワークを定め、持続可能な社会の実現を推進する投融資を行っています。 	

日本版スチュワードシップ・コード

当社は、「責任ある機関投資家」の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》^(※)の趣旨に賛同し、投資先企業との建設的な「目的を持った対話」(エンゲージメント)や議決権行使などを通じて、当該企業の企業価値向上や持続的成長を促すことに努めています。

(※)日本版スチュワードシップ・コードとは、機関投資家が、顧客・受益者と投資先企業の双方を視野に入れ、「責任ある機関投資家」としてスチュワードシップ責任を果たすことを目的に、金融庁が公表している原則です。

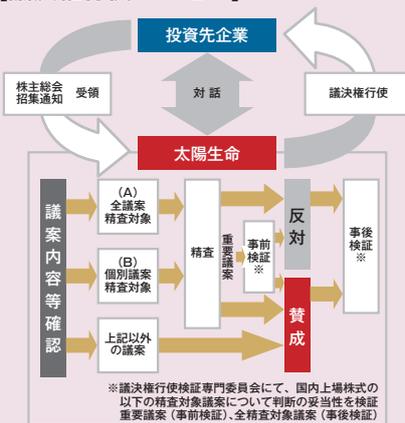
議決権行使の取組み状況

議決権行使にあたっては、日常的に投資先企業と「目的を持った対話」(エンゲージメント)を行うことにより、当該企業の持続的な成長を促すとともに、財務情報などの形式的な判断基準にとどまらず、環境・社会・企業統治(ESG)などの課題も踏まえ、賛否を判断するようにしています。

各議案の精査において建設的な対話を通じて、なお問題が改善されない場合や、株主価値を毀損するリスクが高いと判断される場合などは、当該議案に対して反対としています。

また、議決権行使における利益相反防止等を目的に社外委員も参加する議決権行使検証専門委員会が、議決権行使の判断の妥当性を検証しています。

【議決権行使プロセス】



責任投資に関するイニシアティブへの参画

テーマ	イニシアティブ	概要
インパクト	インパクトコンソーシアム	インパクト創出に向けた投資指標や事例、対話・支援手法等の知見・課題について幅広く議論を行い、国内外のネットワークとの協働・対話を図るイニシアティブ。
	インパクト志向金融宣言	日本の金融業界におけるインパクト志向の投融資の自律的・持続的な発展を目指し、企業の環境・社会問題の解決に資する取組みのインパクト測定やマネジメント等の議論を行うイニシアティブ。
協働対話	気候変動 ClimateAction100+ 	<ul style="list-style-type: none"> 機関投資家で協働し、温室効果ガス排出量の多い企業や政府に対し、排出量削減、情報開示強化等を求める対話を行うイニシアティブ。 2023年8月に、「Supporter (支援者)」として参画を表明。
	人権 advance 	<ul style="list-style-type: none"> PRIが設立した社会課題・人権に関する協働エンゲージメントを行う国際イニシアティブ。 2022年9月に、「Endorser (賛同者)」として参画を表明。
	生物多様性 spring 	<ul style="list-style-type: none"> PRIが設立した生物多様性に関する協働エンゲージメントを行う国際イニシアティブ。 2024年1月に、「Endorser (賛同者)」として参画を表明。

投融資先のCO₂排出量削減への取組み

●投融資先のCO₂排出量削減目標

・T&D保険グループでは、自社が排出するCO₂排出量のネットゼロに取り組むとともに、機関投資家として投融資先のCO₂排出量についても2050年度までにネットゼロ、2030年度までに2020年度比▲50%とする削減目標を設定し、社会全体の排出量に貢献することを目指しています。

中間目標 2030年度までに2020年度比▲50%削減

※資産の増減の影響を除く「投融資残高あたりの排出量(原単位)」ベース
※対象: 国内上場企業の株式、社債、融資

●投融資先のCO₂排出量削減状況

- ・投融資先のCO₂排出量(2023年度実績)は、投融資残高あたり排出量ベース(原単位)で、2020年度から▲51.6%の削減率となりました。
- ・排出量が減少した主な要因としては、以下2点です。
 - ①投融資先の排出量削減努力等により、各投融資先の排出量が減少したため
 - ②当社ポートフォリオの変化や保有資産の時価変動等に伴い、各投融資先の当社持ち分比率が変動したため

スポーツを通じた社会への貢献

当社は、多くの人に夢と感動を与えてくれるスポーツの発展を願い、輝く女性アスリートや次世代を担う青少年の活躍、地域におけるスポーツ振興を応援しています。また、スポーツを通して、シニア応援・認知症予防・健康増進など、社会の「元気・長生き」に貢献しています。

ラグビー

ラグビー女子日本代表

2013年よりオフィシャルスポンサー、2016年よりオフィシャルパートナーとしてラグビー女子日本代表（15人制・7人制）を応援しています。



©JRFU 2024

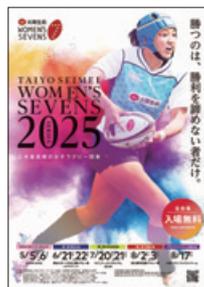


©JRFU 2024

太陽生命ウィメンズセブンズシリーズ

2014年より、JRFU（※）が主催する「太陽生命ウィメンズセブンズシリーズ」に特別協賛しています。

（※）公益財団法人日本ラグビーフットボール協会



全国中学生ラグビーフットボール大会（太陽生命カップ）

2011年より、JRFUが主催する「全国中学生ラグビーフットボール大会」（太陽生命カップ）に特別協賛しています。



©JRFU 2024



©JRFU 2024

全国U18女子セブンズラグビーフットボール大会

2013年（※）より、JRFUが主催する「全国U18女子セブンズラグビーフットボール大会」に協賛しています。



©JRFU 2024

太陽生命ラグビー1dayスクール

2023年より、JRFUが主催する「太陽生命ラグビー1dayスクール」に特別協賛しています。



©JRFU 2024

（※）2013年～2017年「全国高等学校選抜女子セブンズラグビーフットボール大会（旧大会名）」

ゴルフ

太陽生命 元気・長生きカップ

2025年より、45歳以上の女子ゴルファーを対象としたJGA(※)主催の「日本女子シニアオープンゴルフ選手権競技 太陽生命 元気・長生きカップ」に特別協賛しています。

(※)公益財団法人日本ゴルフ協会



アイスホッケー

アイスホッケー女子日本代表

2013年より、オフィシャルパートナーとしてアイスホッケー女子日本代表を応援しています。



©JIHF PHOTO, Nagayama



©JIHF PHOTO, Nagayama

全日本小学生低学年選抜アイスホッケー大会 (太陽生命U9ジャパンカップ)

2014年より、JIHF(※)が主催する全日本小学生低学年選抜アイスホッケー大会(太陽生命U9ジャパンカップ)に特別協賛しています。(※)公益財団法人日本アイスホッケー連盟



アイスホッケー教室

2014年より、JIHFが主催するアイスホッケー教室に特別協賛しています。本教室では、当社社員で元女子日本代表の久保英恵さん等がコーチを務めています。



地域スポーツ振興

静岡マラソン

2014年より、地域におけるスポーツ振興の一環として、「静岡マラソン」に特別協賛しています。



「東京都スポーツ推進企業」に認定!

クアオルト健康ウォーキングによる従業員の健康増進や、スポーツ協賛などの活動が評価され、東京都より「東京都スポーツ推進企業(※)」に認定されています。

(※)東京都スポーツ推進企業認定制度
従業員のスポーツ活動の促進に向けた優れた取組みやスポーツ分野における社会貢献活動を実施している企業等を「東京都スポーツ推進企業」として認定し、広く都民に周知する制度。



地域・社会、環境への貢献

太陽生命厚生財団

太陽生命厚生財団は、1984年5月に、当社の創業90周年を記念して「ひまわり厚生財団」として設立されました。2009年12月には公益財団法人に移行し、「公益財団法人太陽生命厚生財団」に名称変更しています。

当財団は、創設以来「高齢者や障がい者の福祉向上や文化活動を目的とした事業への助成」ならびに「高齢者福祉に関する調査研究への助成」を行い、設立目的である「わが国の社会福祉の向上に寄与する」ための事業を続けています。設立以来の助成金累計は2,565件、13億9,576万円となっています。

太陽生命グッドウィル・サークル友の会

2005年12月に、役職員による社会貢献活動を支援することを目的として、「太陽生命グッドウィル・サークル友の会」を設立しました。毎月の報酬・給与の手取り金額の100円未満の端数を会費として、森林保全活動や各職場における地域密着型の社会貢献活動などを支援しています。

太陽生命の森林

国内3カ所に「太陽生命の森林」を設置し、社員による森林保全活動を展開しています。

太陽生命の森林

(栃木県那須塩原市 2006年3月設置)

1960年植樹のカラマツの人工林において、間伐、林道整備などを実施しています。社員の手によって太陽の光が射し込む明るい森林づくりが進んでいます。

2012年からは、公益財団法人日本ダウン症協会栃木支部に所属されているご家族をお招きして「森林教室」を実施しています。



太陽生命くつきの森林

(滋賀県高島市 2007年11月設置)

森林公園くつきの森の一角において、アカマツ林の保全、広葉樹林の育成、ピオトープ整備などを実施しています。むかし里山として人と密接な関わりを持っていた森林の原風景を維持しながら、新しい形で人と関わる森林づくりを進めています。

2011年からは、地元小学校と協働で、どんぐりから苗木を育てる「どんぐりプロジェクト」を実施しています。2023年10月には、環境省から「自然共生サイト」に認定されました。



太陽生命の森林 上山市西山エリア

(山形県上山市 2024年6月設置)

西山ふるさと公園の一角において、ホタルやハッチョウトンボの生息地の環境整備、ヒメサユリやハナショウブの保全、遊歩道整備などを実施しています。



全国一斉クリーンキャンペーン

1982年より本社周辺の清掃活動を行っており、2004年からは「全国一斉クリーンキャンペーン」として、全国の支社周辺地域でも実施しています。

2024年度は本社・支社等およびT&D保険グループ各社から全国各地で約11,000名が参加し、日頃お世話になっている地域の皆様に感謝の気持ちを込めて、清掃活動に取り組みました。

また、当社のサステナビリティ活動のさらなる発展に向けて、2023年度からは、神奈川県横浜市金沢区にある「海の公園」において、海岸清掃活動も実施しています。



開発途上国への支援の実施

全国の支社・本社で古本・CD・DVD、靴、書き損じハガキ、ランドセル等を収集し、活動実施団体への寄贈を通じて、開発途上国の教育・医療支援等に役立てています。

2024年度は、約800点の古本・CD・DVD、約1,500足の靴等を寄贈することができました。



写真提供：©NPO法人ワールドギフト

ライトダウンの実施

地球温暖化防止対策の一環として、T&D保険グループ合同で2024年7月12日と12月13日に「ライトダウン」を実施しました。CO₂削減のみならず、スマートワーク実現に向けた取組みの一環として、18時までに業務を終了し、消灯のうえ全員が退社できるよう取り組みました。

子供地球基金への募金

子供地球基金とは、世界の恵まれない子どもたちが社会の一員として自分の能力を社会に還元することができるよう、想像力豊かな子どもたちを育てることを目的としたボランティア団体です。

当社はその趣旨に賛同し、子供地球基金への寄付活動を通して、病気や戦争、災害などで心に傷を負った世界中の子どもたちを支援しています。



『能登・石巻・福島応援マルシェ(物産展)in日本橋』の開催

東日本大震災の発生以降、当社は、支社所在地域のなかで最も被害の大きかった宮城県石巻市に対して、特産品の社員向け斡旋や物産展などの支援活動を継続して行っています。2023年度からは福島県も加えて物産展を同時開催し、2024年度は能登半島地震の被災地を応援するため、能登の物産展も同時開催しました。当日は、マルシェを訪れた方々に人気の特産品をご案内し、多くの商品が売り切れるなど大盛況となりました。また、復興を全力で進めている現地の状況を多くの皆様にご案内し、多くの商品が売り切れるなど大盛況となりました。また、復興を全力で進めている現地の状況を多くの皆様にご案内し、多くの商品が売り切れるなど大盛況となりました。



また、復興を全力で進めている現地の状況を多くの皆様にご案内し、多くの商品が売り切れるなど大盛況となりました。また、復興を全力で進めている現地の状況を多くの皆様にご案内し、多くの商品が売り切れるなど大盛況となりました。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、取締役会において経営の重要な意思決定および業務執行の監督を行うとともに、監査役会設置会社として、取締役会から独立した監査役および監査役会により、取締役の職務執行状況等の監査を実施しています。

また、執行役員制度を導入し、監督と執行の責任を明確化することで、業務執行機能の強化と取締役会のガバナンス機能の強化を図っています。

また、T&D保険グループでは、東京証券取引所が定める「コーポレートガバナンス・コード」に対応した取組みとして、上場会社であるT&Dホールディングスが、同コードの趣旨をふまえた「コーポレート・ガバナンス基本方針」を策定しています。当社においても、T&Dホールディングスに準じた「コーポレート・ガバナンス基本方針」を策定し、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでいます。



●取締役会

経営の意思決定機関であり、重要な業務執行、経営戦略や各種基本方針を決定する機能を有しています。併せて、取締役の職務執行の監督、適切な内部統制システム構築など健全な業務運営を確保する責務を負っています。

また、経営上の重要な課題については、より専門的な審議・検討を行うため、取締役会から権限を委譲し、各種委員会や経営執行会議等を設置しています。

●経営執行会議

経営の意思決定機能と業務執行機能を分離することを目的に、業務執行に関する重要事項について社長および社長の指名する執行役員等で構成する経営執行会議で審議を行い、審議結果を取締役に報告しています（執行役員は取締役会の決議によって定められた分担に従い業務を執行します）。

●コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、全社的なコンプライアンス推進にかかる重要事項の審議・検討を行い、その内容を取締役に報告しています。

●リスク統括委員会

リスク統括委員会は、リスク管理に関する一元的な態勢確立ならびにリスク管理の徹底を目的に、定期的に各種リスクの実態を把握し、対応策の検討を行い、その結果を取締役に報告しています。

また、新しい保険商品を発売する際には、その引受リスクに関して適正性を把握し、中立的な見地から取締役会に報告しています。

●監査役・監査役会

監査役は、取締役会や経営執行会議等の重要な会議へ出席するとともに、取締役や執行役員および各部門からのヒアリング等を通じて、取締役、執行役員の職務執行を監査しています。コンプライアンス・経営全般にわたるリスク管理への対応状況や業務・財産の状況についても監査を行います。

●内部監査部

内部監査部は、経営目標の効果的な達成に役立つことを目的として、業務執行部門から独立した立場で、内部管理態勢の適切性・有効性を検証・評価し、その結果等を取締役会等に報告しています。把握した問題点については、被監査部門等に改善策の策定を求め、改善および定着状況を確認しています。

内部統制体制

当社は、会社法の規定に基づき、内部統制システムの整備に向け以下の体制を構築することを取締役会で決議し、運用しています。

【内部統制システムに関する取締役会決議】

当社は、会社法第362条第4項第6号に規定する「取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社の業務並びに当該株式会社及びその子会社から成る企業集団の業務の適正を確保するために必要なものとして法務省令で定める体制」（内部統制システム）の整備に向けて、以下の体制を構築する。

1. 法令等遵守体制

- (1) 法令等遵守に関する基本方針・行動規範等を制定し、すべての取締役、監査役、執行役員及び従業員に周知し、コンプライアンスの推進に取り組む。
- (2) 取締役及び執行役員は、これらの法令等遵守に関する基本方針・遵守基準に則り、善良なる管理者の注意をもって、会社のため忠実にその職務を執行する。
- (3) 取締役の職務執行の適法性を確保するための牽制機能を期待し、当社と利害関係を有しない社外取締役を選任する。
- (4) コンプライアンスに関する一元的な体制確立とその徹底のため、コンプライアンス態勢を監視及び改善する委員会を、取締役会の下部組織として設置する。また、コンプライアンスに関する情報収集・調査分析・教育啓蒙等を強化し、コンプライアンスの推進を図るため、コンプライアンスを統括する部門を設置する。
- (5) 反社会的勢力を断固として排除する姿勢を明確に宣言し、具体的な手順を整備するとともに、すべての取締役、監査役、執行役員及び従業員にこれを徹底させる。
- (6) 関連会社を含むすべての取締役、監査役、執行役員及び従業員等を対象としたグループ共通の内部通報制度を整備し、制度の周知を図る。その制度では、守秘義務を負う外部の通報受付会社を通報先とし、さらに通報者に対する不利益な取扱いの禁止を規程に定め、法令等違反行為及びグループの信用や名誉を毀損させるおそれのある行為を未然に防止又はすみやかに認識するための実効性のある制度とする。
- (7) 従業員による不祥事故が発生した際の適正かつ迅速な対応方法及びその再発防止策の策定方法について規程を定め手順を整備する。

2. 効率性確保体制

- (1) 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制の基礎として、取締役会を毎月開催するとともに、必要に応じて臨時にこれを開催する。
- (2) 組織及び職務権限に関する規程を定め、取締役及び執行役員等の職務執行に関する基本的職務・責任権

限に関する事項を明確にすることで組織の効率的な運営を図る。

- (3) コーポレート・ガバナンス体制の強化の観点から、監督と執行の責任の明確化を図るために執行役員制度を採用する。
- (4) 経営計画を適正に策定・運用するための規程を定め、それに基づき取締役会において年度経営計画を策定する。

3. 情報保存管理体制

- (1) 取締役及び執行役員の職務執行に係る情報は、文書の管理に関する規程によって保管責任部門及び保管期限を定め、適正に保管・管理する。
- (2) 情報セキュリティに関する基本的な考え方を定めて、情報資産を適切に管理する方針を明確化するとともに、当該情報資産を漏洩や改ざん又は事故や故障もしくは自然災害や火災による損害等から保護する体制を整備する。

4. 統合的リスク管理（ERM）体制

- (1) 持株会社が定めるグループにおけるERMの基本的な考え方にに基づき、ERMの基本方針を策定し、経営の健全性を確保しつつ安定的な収益性向上を図るため、資本・収益・リスクを一体的に管理する体制を整備する。
- (2) ERMを推進する委員会等を設置し、健全性と収益性に関する水準を定めた「リスク選好」に基づき、資本・収益・リスクの状況を適切に管理する。
- (3) 持株会社が定めるグループにおけるリスク管理の基本的な考え方にに基づき、リスク管理の基本方針を策定し、将来にわたる経営の健全性及び適切性を確保するため、関連会社を含めたリスク管理体制を整備する。
- (4) リスク管理に関する一元的な体制確立とその徹底を目的としてリスクを統括管理する委員会を取締役会の下部組織として設置する。また、リスク管理の基本方針に基づき、関連会社を含めた経営上のリスクを分類・定義し、リスク種類毎に配置された管理部

門がリスクの状況の把握・分析等を行うとともに、リスク管理を統括する部門において、これらの各リスクを統合的に管理する態勢を整備する。

- (5) 危機事態への対応に関する基本方針及び基本的事項を定め、関連会社を含めた危機管理体制を整備する。

5. グループ内部統制

(1) グループ全体の健全性及びコンプライアンス態勢の確保による保険契約者等の保護を前提とし、グループ企業価値の最大化を達成し、株主からの負託に応えるため、当社と持株会社との間で経営管理に関する契約を締結し、グループにおける業務の適正を確保するための体制を整備するため、次の項目を明確にする。

- ① グループで統一すべき基本方針
- ② 持株会社の事前承認が必要な当社の決定事項
- ③ 当社が持株会社に報告すべき事項
- ④ 持株会社による当社への指導・助言・指示
- ⑤ 持株会社による当社への内部監査の実施

(2) 上記の「持株会社の事前承認が必要な当社の決定事項」には、グループ運営に影響を与える重要な決定として、株主総会付議事項、経営計画、重要な決算方針等のほか、当社が当社の関連会社に対して行う経営管理のなかで重要な事項を含める。

6. 財務報告内部統制

(1) グループの内外の者がグループの活動を認識する上で、財務報告が極めて重要な情報であり、財務報告の信頼性を確保することはグループの社会的な信用維持・向上に資することを強く認識し、財務報告に係る内部統制の整備及び適切な運用に取り組む。

7. 内部監査体制

- (1) 内部監査の実効性を確保するため、内部監査規程に内部監査に係る基本的事項を定め、内部監査部門の他の業務執行部門からの独立性を確保するとともに、内部監査計画に基づき適切に内部監査を実施する。
- (2) 内部監査を通じて内部管理態勢の適切性・有効性を検証・評価し、その改善を促すことにより、業務の適正性を確保する。

8. 監査役監査実効性確保体制

【1】 監査役室の従業員の独立性確保に関する体制

- (1) 監査役の監査職務の補助及び監査役会の運営事務等を行う監査役室を設置し従業員を配置する。また、監査役室の従業員の人事評価・人事異動等に関し、常勤監査役の同意を必要とし、取締役からの独立性を確保する。
- (2) 従業員に対する指揮命令権は監査役に属すること、及び監査役の命を受けた業務に関して必要な情報の収集権限を有することを規程に定める。

- (3) 監査役又は監査役会より監査役の監査職務の補助及び監査役会の運営事務等を行う部門の要員等についての要請があれば取締役及び執行役員はこれを尊重する。

【2】 監査役への報告に関する体制

- (1) 取締役及び執行役員は、監査役に取締役会、経営執行会議等重要な会議を通じて業務執行状況を報告する。
- (2) 取締役、執行役員及び従業員は、監査役の閲覧する会社の重要な決裁書及び報告書について、必要と判断した場合や監査役より要請があった場合は速やかに内容を説明する。
- (3) 取締役、執行役員及び従業員は、会社に著しい損害を及ぼす恐れのある事実、取締役及び執行役員の職務遂行に関する不正行為、法令・定款に違反する重大な事実、内部監査状況に関する報告、内部通報制度等に基づき通報された事実その他の監査役監査のため求められた事項、その他会社が把握した重要な事実について速やかに監査役に報告する。
- (4) 取締役及び執行役員は、取締役、監査役、執行役員及び従業員もしくはこれらの者から報告を受けた者が、上記(1)～(3)に関し、確実に持株会社の監査等委員会に報告する体制を整備する。
また、取締役及び執行役員は、関連会社の取締役、監査役、執行役員及び従業員もしくはこれらの者から報告を受けた者が、上記(1)～(3)に関し、確実に当社の監査役に報告する体制を整備する。
- (5) 監査役に上記(1)～(4)の報告をした者が報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを規程に定める。

【3】 その他監査役監査の実効性確保に関する体制

- (1) 取締役及び取締役会は、監査役監査が円滑かつ効果的に実施されるよう環境整備に努める。
- (2) 監査役の職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針を規程に定め、監査役が監査の実施にあたり必要と認めるときは弁護士その他のアドバイザーを任用する機会を保障する。
- (3) 代表取締役は、監査役と定期的な会合をもち、会社が対処すべき課題のほか監査上の重要課題、監査役監査の環境整備等について意見を交換する。
- (4) 内部監査部門並びにコンプライアンス及び各種リスクの統括管理を担当する部門は、監査役と定期的に会合を持ち、対処すべき課題等について意見を交換する。

コンプライアンス体制

コンプライアンス理念の周知・徹底

当社では、役職員一人ひとりが生命保険業の公共的使命を認識し、コンプライアンスの徹底を重要な課題として取り組んでいます。コンプライアンスに関する基本方針として「T&D保険グループCSR憲章」、日常活動においてコンプライアンスを実践していくための原則・基準として「太陽生命コンプライアンス行動規範」およびコンプライアンス推進のための基本事項として「コンプライアンス基本方針」を制定しています。

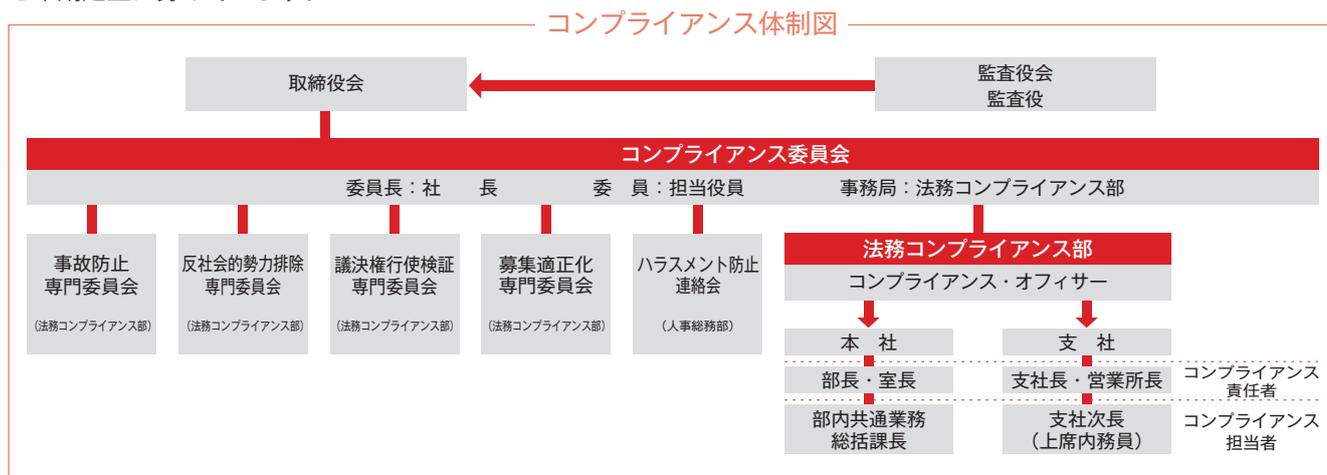
また、これらの規程をはじめとしたコンプライアンス推進に関する社内ルール、業務遂行において遵守すべき法令等の解説、コンプライアンスに関する問題発見時の対処方法を具体的に示した「コンプライアンス・マニュアル（各職種別）」を作成し、手引きとして活用するとともに各種研修等を通じて周知・徹底しています。

コンプライアンス委員会を中心とする運営体制

コンプライアンスに関する一元的な体制確立とその徹底を目的として、社長を委員長とし、業務執行を担当する全役員を中心に構成する「コンプライアンス委員会」を設置しています。当委員会ではコンプライアンスに関する事項の審議・検討を行い、その徹底を図っています。

全社的なコンプライアンスを統括する部署として法務コンプライアンス部を設置し、コンプライアンスに関する情報収集から調査・分析・対応に至る一元管理を行っています。また業務運営現場におけるコンプライアンスを浸透・推進するために、「コンプライアンス責任者」および「コンプライアンス担当者」を全支社・本社各部に配置し、効果的な研修等を行っています。

一方、法令等遵守状況を監視し、助言等を行う「コンプライアンス・オフィサー」を配置し、法令等違反の未然防止と早期是正に努めています。



ERMの推進

ERM（エンタープライズ・リスク・マネジメント）とは、資本・収益・リスクを一体的に管理することで、企業価値の増大等を図るための経営管理態勢です。

リスク（損失）を回避するための受身的なリスク管理と異なり、ERMではリスクは排除・削減するだけのものではなく、リターン（収益）も考慮に入れ「能動的に選択してとるもの」と位置づけています。また、ERMでは、資本・収益・リスクを同一の評価基準で定量化し、これらを統合的に管理し経営判断を行うことで、健全性を確保しつつ収益を追求することが可能となります。

T&D保険グループでは、グループ一体となりERMの推進に取り組んでおり、当社はT&D保険グループにおける取組みをふまえ、「ERM専門委員会」を設置のうえERMを推進し、安定的・持続的な企業価値の増大を図ってまいります。



リスク管理体制

リスク管理の基本的な考え方

保険事業を取りまく環境が急速に変化する中で、経営の健全性を確保するため、リスクを把握・分析し、経営体力をふまえた適切なリスク管理に努めています。

現在、保険引受リスク、資産運用リスク、流動性リスク、事務リスク、システムリスク、法務リスク、労務人事リスク、災害リスク、風評リスク、関連会社等リスクにリスクを分類しています。これらのリスクのうち、極小化すべきリスクについては防止に向け、また、能動的に引き受けるリスクについては自己資本等経営体力をふまえた適正水準に制御するために、適切にリスクを管理できる内部管理体制を整備しています。

また、外部環境の変化もふまえ、リスク特性に適った管理を充実させるため、資産・負債を時価評価する「経済価値ベースの統合的リスク管理」を継続して行っており、今後更なる高度化に向けて取り組んでまいります。

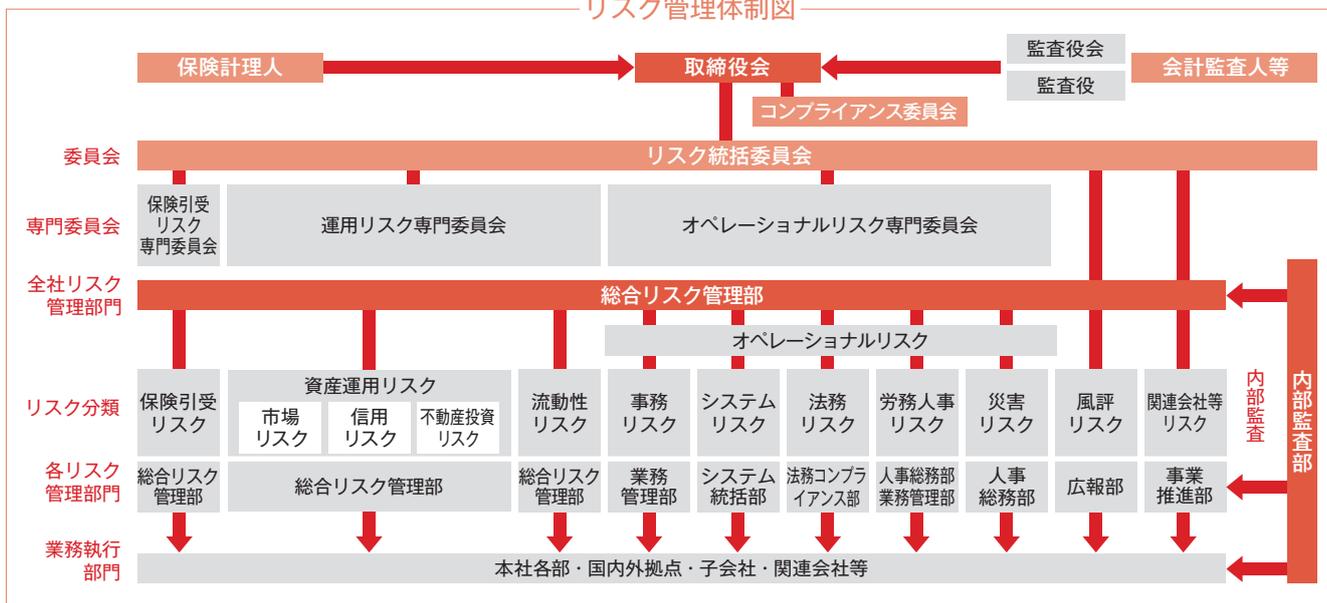
リスク管理体制

T&D保険グループにおけるリスク管理の基本的な考え方を定めた「グループリスク管理基本方針」のもと、グループ会社を含めたリスク管理体制を整備しています。

当社のリスク管理にあたっては、「リスク管理基本方針」を取締役会で定め、リスク管理に関する一元的な体制の確立およびリスク管理の徹底を目的に、「リスク統括委員会」を設置しています。また同委員会の下部組織として、保険引受リスク専門委員会、運用リスク専門委員会およびオペレーショナルリスク専門委員会を設置し、専門的・実務的な観点からリスク管理に関する審議を行っています。

さらに、リスク分類ごとに収益部門とリスク管理部門を分離することにより相互牽制機能を確保するとともに、全社リスク管理部門として総合リスク管理部を設置し、各リスクを統括的に管理する体制を整えています。

リスク管理体制図



リスク管理の実践

リスクは多様化・複雑化しており、また日々変化しています。適切にリスクを管理するためには、内外環境の変化に伴うリスクの変化等を的確に捉え、リスク対策の有効性等を評価・分析し、リスク対策を適宜見直すことが重要となります。

当社では、リスク管理方針の策定からモニタリング、改善までを1つのサイクル（PDCAサイクル）とし、実効性の高いリスク管理を実践しています。

【リスク管理のPDCAサイクル】

